

UNIQA Group auf einen Blick

Konzernkennzahlen	2019	2018	Veränderung
Angaben in Millionen Euro			
Verrechnete Prämien	5.062,8	4.989,0	+ 1,5 %
Sparanteile der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung (vor Rückversicherung)	309,8	320,5	- 3,4 %
Verrechnete Prämien inklusive der Sparanteile der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung	5.372,6	5.309,5	+ 1,2 %
davon Schaden- und Unfallversicherung	2.846,8	2.774,4	+ 2,6 %
davon Krankenversicherung	1.130,8	1.086,4	+ 4,1 %
davon Lebensversicherung	1.394,9	1.448,6	- 3,7 %
davon laufende Prämieinnahmen	1.290,3	1.335,8	- 3,4 %
davon Einmalerläge	104,6	112,7	- 7,2 %
Verrechnete Prämien inklusive der Sparanteile der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung	5.372,6	5.309,5	+ 1,2 %
davon UNIQA Österreich	3.800,8	3.734,4	+ 1,8 %
davon UNIQA International	1.561,2	1.564,6	- 0,2 %
davon Rückversicherung	1.129,2	1.098,3	+ 2,8 %
davon Konsolidierung	- 1.118,7	- 1.087,9	+ 2,8 %
Abgegrenzte Prämien im Eigenbehalt	4.861,1	4.760,7	+ 2,1 %
davon Schaden- und Unfallversicherung	2.678,4	2.584,1	+ 3,7 %
davon Krankenversicherung	1.123,0	1.080,3	+ 4,0 %
davon Lebensversicherung	1.059,6	1.096,3	- 3,3 %
Sparanteile der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung (nach Rückversicherung)	309,8	320,9	- 3,5 %
Abgegrenzte Prämien inklusive der Sparanteile der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung	5.170,8	5.081,7	+ 1,8 %
Versicherungsleistungen¹⁾	- 3.657,1	- 3.633,7	+ 0,6 %
davon Schaden- und Unfallversicherung	- 1.719,5	- 1.690,1	+ 1,7 %
davon Krankenversicherung	- 960,3	- 908,0	+ 5,8 %
davon Lebensversicherung ²⁾	- 977,3	- 1.035,7	- 5,6 %
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb im Eigenbehalt³⁾	- 1.407,1	- 1.314,7	+ 7,0 %
davon Schaden- und Unfallversicherung	- 861,2	- 811,0	+ 6,2 %
davon Krankenversicherung	- 187,8	- 183,9	+ 2,2 %
davon Lebensversicherung	- 358,1	- 319,8	+ 12,0 %
Kostenquote (nach Rückversicherung)	27,2 %	25,9 %	-
Combined Ratio (nach Rückversicherung)	96,4 %	96,8 %	-
Kapitalanlageergebnis	585,2	585,0	-
Ergebnis vor Steuern	295,7	294,6	+ 0,4 %
Periodenergebnis	236,5	235,1	+ 0,6 %
Konzernergebnis	232,4	243,3	- 4,5 %
Operating Return on Equity	10,6 %	10,5 %	-
Kapitalanlagen	20.624,8	19.337,1	+ 6,7 %
Eigenkapital	3.401,0	2.972,1	+ 14,4 %
Eigenkapital inklusive Anteilen ohne beherrschenden Einfluss	3.420,4	2.986,6	+ 14,5 %
Versicherungstechnische Rückstellungen im Eigenbehalt ⁴⁾	22.087,0	21.644,8	+ 2,0 %
Bilanzsumme	28.728,4	28.503,8	0,8 %
Anzahl der Versicherungsverträge	20.923.632	20.373.488	+ 2,7 %
Durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter (FTE)	13.038	12.818	+ 1,7 %

¹⁾ Inklusive Aufwendungen für Gewinnbeteiligung und Prämienrückgewähr

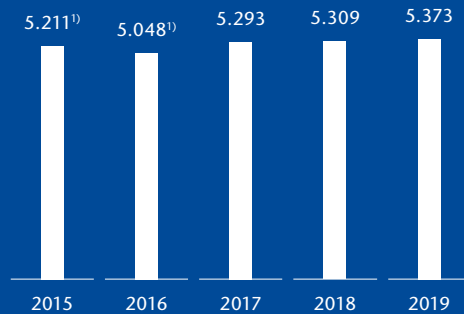
²⁾ Inklusive Aufwendungen für die (latente) Gewinnbeteiligung

³⁾ Abzüglich Rückversicherungsprovisionen und Gewinnanteilen aus Rückversicherungsabgaben

⁴⁾ Inklusive versicherungstechnischer Rückstellungen der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung

Verrechnete Prämien

Angaben in Millionen Euro

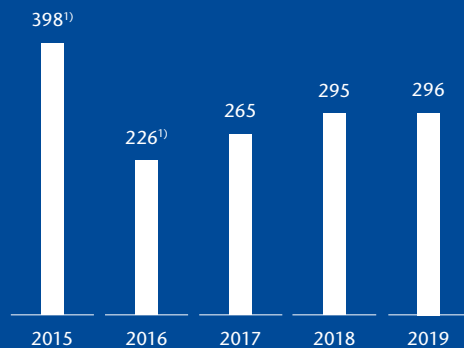


¹⁾ Exklusive Italien

(Inklusive Sparanteilen der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung)

Ergebnis vor Steuern

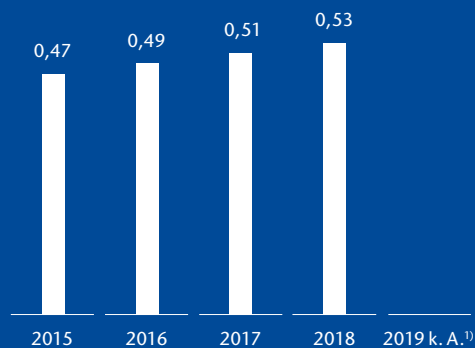
Angaben in Millionen Euro



¹⁾ Exklusive Italien

Dividende je Aktie

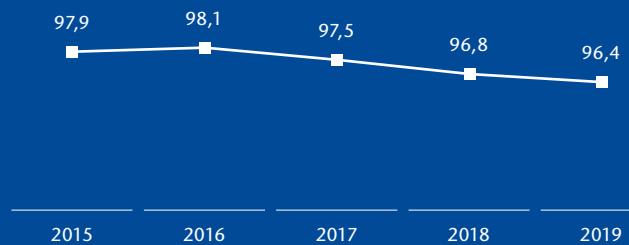
Angaben in Euro



¹⁾ Der Aufsichtsrat behält sich die Prüfung bzw. Billigung des Gewinnverwendungs-vorschlags des Vorstands aufgrund der COVID-19-Krise bis auf Weiteres vor.

Combined Ratio

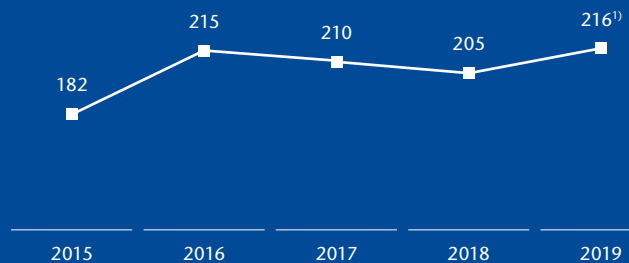
Angaben in Prozent



(Nach Rückversicherung)

Ökonomische Kapitalquote (ECR/SCR)

Angaben in Prozent



¹⁾ 2019: regulatorische Kapitalquote (SCR)

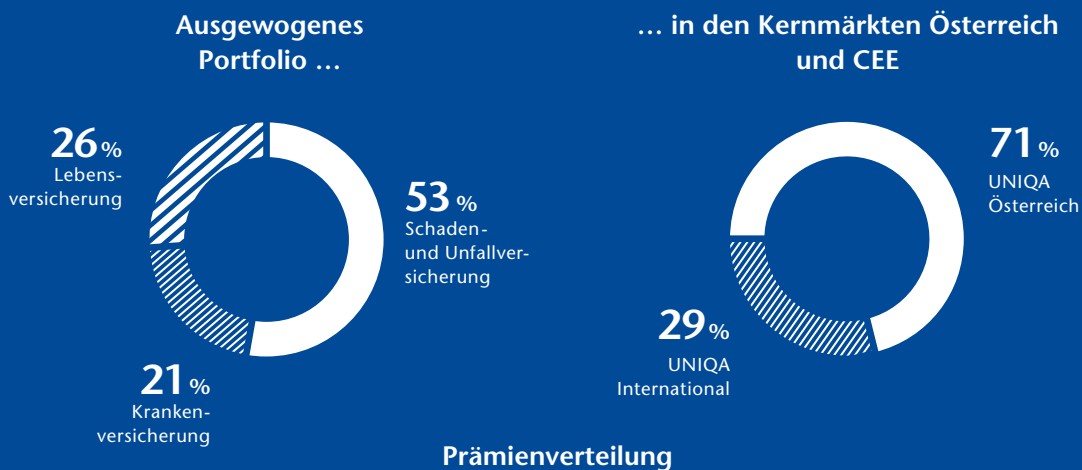
Operating Return on Equity

Angaben in Prozent



Denk sicher, besser, länger leben.

Die UNIQA Group ist eine der führenden Versicherungsgruppen in ihren beiden Kernmärkten Österreich und Zentral- und Osteuropa (CEE). Rund 19.200 Mitarbeiter und exklusive Vertriebspartner betreuen in 16 Ländern 10,5 Millionen Kunden. In Österreich ist UNIQA mit einem Marktanteil von rund 21,4 Prozent der zweitgrößte Versicherungskonzern. In der Wachstumsregion CEE ist UNIQA in 15 Märkten zu Hause: Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, dem Kosovo, Kroatien, Montenegro, Nordmazedonien, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, der Slowakei, Tschechien, der Ukraine und Ungarn.



Denk



Highlights

2019

UNIQA schafft schlankere Konzernstruktur

Mit der Zusammenführung der UNIQA Österreich Versicherungen AG und der UNIQA International AG bereiten wir uns auf die Umsetzung des Strategie-

programms UNIQA 3.0 vor und rüsten uns gleichzeitig für wirtschaftliche Herausforderungen und stärkeren Wettbewerb. Die für 2020 geplante Verschmelzung der beiden Gesellschaften macht unser Unternehmen deutlich kundenorientierter, schlanker und effizienter. Die börsennotierte UNIQA Insurance Group AG bleibt als Holdinggesellschaft bis auf Weiteres bestehen, wird jedoch weitere Funktionen, insbesondere alle gruppeninternen Dienstleistungen, sowie ihre Anteile an einigen Servicegesellschaften an die UNIQA Österreich Versicherungen AG übertragen. Das Rückversicherungsgeschäft soll an die UNIQA Österreich Versicherungen AG bzw. die UNIQA Re AG übertragen werden. Die mit der Verschmelzung einhergehende Verschlan-
kung des Vorstands ermöglicht eine noch stärkere Ausrichtung auf die sich rasch ändernden Bedürfnisse von Privat-, Gewerbe- und Industriekunden: Drei Vorstandsmitglieder im Themenfeld „Kunde & Markt“ – „Österreich“, „Bankvertrieb

Österreich“ sowie „International“ – werden künftig von sechs Vorstandsmitgliedern mit Gruppenfunktionen unterstützt.

UNIQA KAUFT AXA-TÖCHTER IN CEE

Rund 5 Millionen Kunden, 2.100 Mitarbeiter und 800 Millionen Euro Prämie – das sind die Eckdaten jener Gesellschaften der französischen AXA-Gruppe in Polen, Tschechien und der Slowakei, die UNIQA – vorbehaltlich der rechtlichen Genehmigungen – 2020 erwirbt. Kaufgegenstand sind Versicherungsunternehmen in den Bereichen Leben und Nichtleben sowie Wertpapierunternehmen, Pensionskassen und Servicegesellschaften der AXA-Gruppe in diesen drei Ländern. Der Kaufpreis beträgt rund 1 Milliarde Euro. Mit dem Erwerb dieser Gesellschaften steigt UNIQA zum fünftgrößten Versicherungskonzern in der Wachstumsregion Zentral- und Osteuropa auf. Die Gruppe investiert damit in drei Wachstumsmärkte Osteuropas, in denen mehr als 50 Millionen Menschen leben und deren Wirtschaft in den letzten Jahren deutlich stärker gewachsen ist als die österreichische. Mit Wachstumsraten von 3 Prozent im Durchschnitt der letzten zehn Jahre liegt das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts dieser Länder deutlich über jenem Österreichs von etwa 1,6 Prozent.

UNIQA entwickelt neue Haushaltsversicherung „Chilli“

Gezielt auf die Bedürfnisse flexibler Kunden ausgerichtet, kann unsere neue Haushaltsversicherung erstmals monatlich gekündigt werden. Lange Vertragslaufzeiten sind damit passé. Abgeschlossen werden kann Chilli online mit wenigen Klicks. Passt die Versicherung nicht mehr in den Lebensplan, kann sie ebenso komfortabel und problemlos monatlich gekündigt werden.

Mit Unfallvorsorgepaket das Leben unbeschwerter genießen

Prävention ist mehr als eine reine Kranken- und Pensionsversicherung, auch vorausschauende Risikominimierung ist gefragt. Unter dem Motto „sicher, besser, länger leben“ bieten wir deshalb in der Unfallversicherung ab sofort das Vorsorgepaket als attraktives Zusatzmodul an. Unsere Kunden können damit einmal jährlich wahlweise ein ÖAMTC-Fahrsicherheitstraining oder einen Erste-Hilfe-Kurs des Österreichischen Roten Kreuzes absolvieren, UNIQA VitalCoach-Einheiten nutzen oder ein FitnessProfil erstellen lassen.

Auch das Unfall-Assistance-Paket haben wir verbessert: Die Haushaltshilfe zur Überbrückung nach einem Unfall ist nun nicht mehr an einen Spitalsaufenthalt gebunden, und UNIQA übernimmt auch Transporte zu ambulanten Nachbehandlungen. Darüber hinaus organisieren wir nach einem Unfall auf Wunsch auch eine ärztliche Zweitmeinung.

Vollautomatische Schadenerledigung in Rumänien

Gerade einmal 30 Minuten muss ein rumänischer Kunde von UNIQA warten, bis sein Kfz-Schadenfall erledigt ist. Denn bei unserer rumänischen Tochtergesellschaft übernimmt neuerdings ein digitaler Assistent namens ANA die Bearbeitung von Schäden bis 500 Euro. Unsere Kaskokunden profitieren von dieser komfortablen und raschen Lösung – und UNIQA erweist sich einmal mehr als Innovator, denn wir sind die erste Versicherung mit einem solchen digitalen Konzept im rumänischen Versicherungsmarkt. Und die Entwicklung geht weiter: ANA nutzt maschinelles Lernen, sodass Algorithmen und Prozesse der Anwendung laufend weiter optimiert werden. Zudem soll ANA in Zukunft auch für Schäden aus der Haushaltsversicherung genutzt werden.

UNIQA ALS ERSTE VERSICHERUNG IN ÖSTERREICH MIT NACHHALTIGKEITS-ZERTIFIKAT

Mit dem Kohleausstieg und anderen Selbstverpflichtungen haben wir uns nicht nur in der Veranlagung als Pionier erwiesen, sondern auch in Sachen Preise: Als erste Versicherung des Landes wurden wir von der Österreichischen Gesellschaft für Umwelt und Technik mit dem ÖGUT-Nachhaltigkeitszertifikat in Bronze ausgezeichnet. Bereits 2018 hatten wir unseren Kapitalanlagebestand nach den international anerkannten ESG-Kriterien analysiert. Gut 40 Prozent unserer Assets erreichten dabei die Höchstnote von drei Punkten. Auf Basis dieses guten Ergebnisses haben wir eine eigene Richtlinie für Responsible Investments entwickelt und berücksichtigen seither bei unseren Anlageentscheidungen konsequent auch gesellschaftliche und ökologische Kriterien. Denn wir sind davon überzeugt, dass nachhaltige Kapitalanlagen langfristig auch wirtschaftlich erfolgreich sind.

UNIQA Insurance Platform: Go-live des zweiten Produkts

Bei unserem größten IT-Programm – der Erneuerung unserer Kernsysteme – haben wir im Juni 2019 mit dem Go-live des zweiten Produkts einen weiteren Meilenstein erreicht: Über den UNIQA Exklusivvertrieb abgeschlossene fondsgebundene Lebensversicherungen werden nun ebenfalls im neuen IT-Kernsystem verwaltet. Und auch an der Einbeziehung der klassischen

Lebensversicherung für den Banken- und den UNIQA Vertrieb arbeitet unser Team bereits mit Hochdruck. Der Start ist für Juni 2020 geplant. Weitere Schwerpunkte sind die Migration unserer bestehenden Verträge in der Lebensversicherung auf das neue System sowie der Start der Umsetzung für die Schaden- und Unfallversicherung.

Mit individuellem Gentest zu einem gesünderen Leben

Die Lifestyle DNA-Analyse hilft UNIQA Kunden dabei, ihre Ernährung ihren persönlichen Bedürfnissen anzupassen. Der wissenschaftlich fundierte Gentest zeigt, welche Lebensmittel ihre Gesundheit und Leistungsfähigkeit

unterstützen, wie sie Ausdauer und Muskelkraft optimal trainieren und wo aufgrund ihrer Genetik ihre gesundheitlichen Chancen und Risiken liegen. Die Lifestyle DNA-Analyse steht Kunden mit einem UNIQA VitalPlan oder einem VitalCheck in ihrem Vertrag zur Verfügung.

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2019, das den Schlussstein unseres 2011 vorgestellten Strategieprogramms UNIQA 2.0 bildete, verlief durchaus erfreulich:

1. Das **EGT von 296 Millionen Euro** liegt über unseren Erwartungen und gleichauf mit jenem des Vorjahres, obwohl dieses rund 47 Millionen Euro an außerordentlichen Erträgen aus dem Verkauf unserer Anteile an der Casinos Austria AG enthalten hatte. Besonders positiv daran ist, dass die Wachstumsmärkte in CEE einen immer größeren Anteil zum Ergebnis der Gruppe beisteuern – 2019 lag er bereits bei 71 Millionen Euro. Im Gegensatz dazu belastet das Niedrigzinsumfeld vor allem das längerfristige Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft in Österreich. Als Folge daraus reduzierte sich der EGT-Beitrag unseres Heimatmarkts 2019 auf 169 Millionen Euro.

2. Den operativen Geschäftsverlauf charakterisierten ein **leicht über unseren Erwartungen liegendes Prämienvachstum von 1,2 Prozent** (+ 2,6 Prozent in der Schaden- und Unfallversicherung, + 4,1 Prozent in der Krankenversicherung und – 3,7 Prozent in der Lebensversicherung) sowie eine **abermals verbesserte Combined Ratio von netto 96,4 Prozent**. Sie bringt uns unserem Ziel von 95 Prozent im Jahr 2020 wieder einen Schritt näher.

3. Solide zeigte sich mit einem **Ergebnis aus Kapitalanlagen von 585 Millionen Euro** – es entspricht einer **Gesamtrendite von 2,8 Prozent** – auch unsere Veranlagung. Angesichts des andauernden Niedrigzinsumfelds ist dieses Ergebnis für 2019 sehr erfreulich.

4. Trotz der spürbaren Auswirkungen dieses Tiefzinsumfelds lag unsere Solvenzquote (SCR) per Jahresende 2019, also noch ohne jegliche Auswirkungen aus dem Zukauf der Tochtergesellschaften der AXA-Gruppe in Polen, Tschechien und der Slowakei, bei 216 Prozent.

Sehr geehrte Damen und Herren, das **Geschäftsjahr 2019 bildet nicht nur den finalen Schlussstein** unseres 2011 vorgestellten langfristigen Programms UNIQA 2.0, **sondern bildet gleichzeitig auch das Fundament** für unsere neue strategische Periode UNIQA 3.0 von 2020 bis 2024. Warum werden diese kommenden fünf Jahre für UNIQA von ganz besonderer Bedeutung sein?

Die globale Versicherungswirtschaft erlebte in den letzten neun Jahren eine Revolution von bislang nicht gekanntem Ausmaß: Solvency II definiert seit 2016 die Spielregeln unserer Branche völlig neu. Das Zinsumfeld bereitet seit einigen Jahren einer Vielzahl an europäischen Gesellschaften existenzielle Probleme und hat sie zu teilweise radikalen Maßnahmen gezwungen. Technologische Entwicklungen bei Digitalisierung oder künstlicher Intelligenz sind mit atemberaubender Geschwindigkeit in unsere Branche eingezogen. Superschnelle Insur- und Fintechs attackieren klassische Versicherungen täglich. Die Grenzen zu anderen Industrien, wie etwa Automotive, Data Science oder Gesundheit, verschwinden. Junge Talente, die von Schulen oder Universitäten ins Berufsleben einsteigen, haben weltweit zahlreiche attraktive Job-Optionen. An Versicherungen denken die wirklich guten von ihnen selten. Und die Erwartungen unserer Kunden ändern sich rasant – die Benchmark für erstklassige, zeitgemäße Dienstleistungsqualität schraubt sich durch individuelle Erfahrungen im persönlichen Bereich täglich nach oben.

„... wir gehen an die zahlreichen, schnellen Veränderungen in unserer Branche zwar mit Respekt heran, erkennen aber auch gleichzeitig die vielen attraktiven Möglichkeiten ...“

Wir selbst haben uns in diesen neun Jahren auch verändert. Wir sind eine andere UNIQA geworden. Wir meinen, eine deutlich bessere. Wir sind gewachsen, weil wir unser Markenversprechen geschützt und dadurch – trotz des Ausstiegs aus Deutschland und Italien und unter Einbeziehung unserer geplanten Transaktion mit der französischen AXA-Gruppe – unsere Kundenanzahl um 7,5 Millionen auf rund 15 Millionen verdoppelt haben. Wir haben viele Prozesse verändert und dabei

auch manches falsch gemacht. Wir haben große Projekte begonnen, darunter eine kostenintensive, komplexe und mehrjährige Geschäfts- und IT-Transformation. Und wir haben, vor allem durch den Börsegang im Oktober 2013, unsere Kapitalposition und gleichzeitig unsere Ertragsfähigkeit deutlich verbessert.

Das wird aber nicht genügen, um langfristig in Exzellenz bestehen zu können. Dies umso mehr unter dem Eindruck der Coronakrise, die im Moment jeden Blick in die Zukunft mit einem Fragezeichen versieht. Wir werden jedenfalls im bestehenden Geschäftsmodell nochmals deutlich besser und schlanker werden und gleichzeitig disruptive Innovationen unseren Kunden schneller zur Verfügung stellen müssen. Wir werden uns also, wie schon unter UNIQA 2.0 seit 2011, wieder transformieren. UNIQA 3.0, unser Strategieprogramm für die kommenden fünf Jahre, soll die Leitlinien und Orientierungspunkte für diesen Weg definieren.

Die **strukturellen Voraussetzungen** dafür schaffen wir bis zum September 2020, bilanziell rückwirkend per 1. Jänner 2020: Wir **straffen unsere Konzernstruktur**, indem wir die UNIQA Österreich Versicherungen AG und die UNIQA International AG fusionieren. Diese „UNIQA Österreich Versicherungen AG NEU“, die künftig für das gesamte operative Erstversicherungsgeschäft der Gruppe verantwortlich sein wird, bleibt eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der börsennotierten UNIQA Insurance Group AG, die allerdings – im Unterschied zu heute – als reine Beteiligungsgesellschaft keinerlei operatives Geschäft mehr betreiben wird. Aufsichtsrat sowie Vorstand der UNIQA Insurance Group AG und „UNIQA Österreich Versicherungen AG NEU“ sind jeweils ident.

Unser Plan ist es, Ihnen gegen Jahresende 2020 die Details zu UNIQA 3.0 vorzustellen. Wie auch immer die nächsten Wochen und Monate verlaufen, wir gehen an die zahlreichen, schnellen Veränderungen in unserer Branche zwar mit Respekt heran, erkennen aber auch gleichzeitig die **vielen attraktiven Möglichkeiten**, die sich Finanzdienstleistungsunternehmen – so sie ihren Kunden einen klar vom Wettbewerb differenzierten Mehrwert und ein vertrauenswürdigen Markenversprechen bieten – eröffnen.

Sehr geehrte Damen und Herren, die Auswirkungen der Coronakrise wurden für jede Einzelne und jeden Einzelnen von uns im Lauf der letzten Wochen mit voller Wucht spürbar. Jeder Tag bringt neue Informationen, neue Erkenntnisse, neue Veränderungen. Bitte haben Sie Verständnis, falls dieses mehrfach überarbeitete Vorwort zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie es lesen, in manchen Passagen möglicherweise wirkt, als hätten uns die Entwicklungen rund um COVID 19 seit Druckschluss ein weiteres Mal überholt. Es könnte tatsächlich der Fall gewesen sein.

Prognosen sind schwierig – besonders wenn sie die Zukunft betreffen. Diese ironische Aussage trifft die aktuelle Lage sehr gut. Auch für uns bedeutet die gegenwärtige Situation eine ungewohnte Unschärfe bei unseren Zukunftsaussagen. Wir sind aber unverändert zuversichtlich, auch aus dieser Phase der Unsicherheit gestärkt hervorzugehen.

Abschließend danke ich Ihnen im Namen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von UNIQA herzlich für Ihr Interesse und Ihr Vertrauen in unsere Unternehmensgruppe und hoffe, dass wir auch weiterhin einen kleinen Beitrag dazu leisten, dass nicht nur unsere Kunden, sondern vor allem auch **Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre sicher, besser und länger leben.**

„Wir sind unverändert zuversichtlich, auch aus dieser Phase der Unsicherheit gestärkt hervorzugehen.“

Wien, im April 2020

Mit freundlichen Grüßen
 Hr
 A. Vetter

Andreas Brandstetter

im Namen des Group Executive Board

Wer wir sind

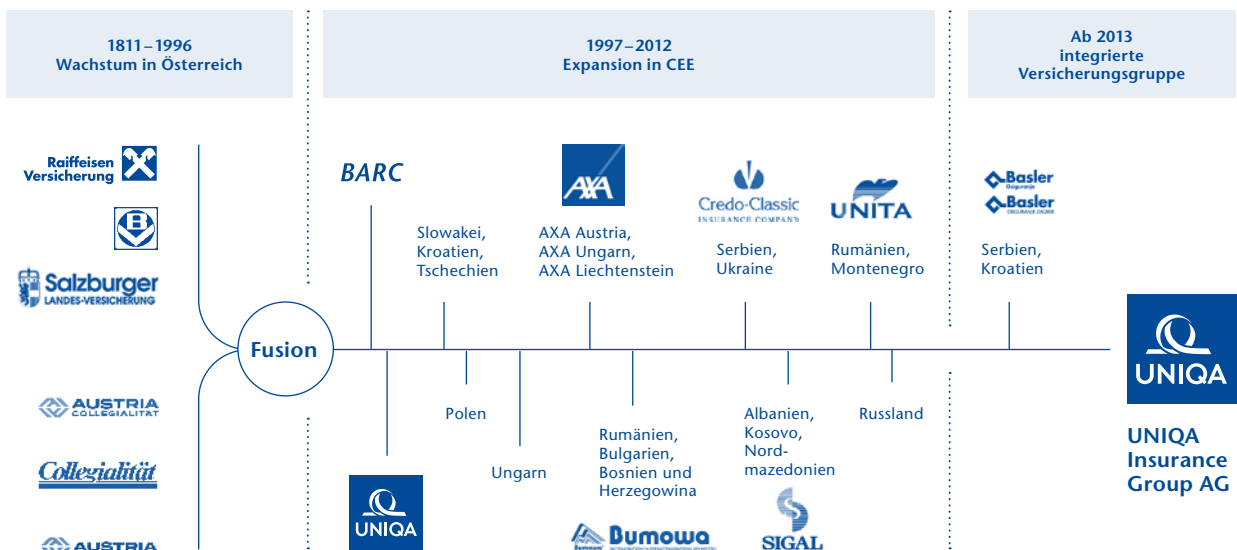
Vier Worte genügen, um die Mission von UNIQA auf den Punkt zu bringen: Unsere Kunden sollen sicher, besser und länger leben.

Denk
sicher, besser,
länger leben.

Als Dienstleister wollen wir im Rahmen unserer Möglichkeiten dazu beitragen, dass unsere Kunden durch unsere Produkte und Services mehr Sicherheit und Freiheit in ihrem Leben empfinden.

Mit unseren Leistungen wollen wir breiten Nutzen stiften und immer mehr Menschen dabei unterstützen, eigenverantwortlich ein sicheres, besseres, längeres Leben zu führen. Dafür arbeiten wir – trotz aller Schwächen – mit viel Freude und Engagement.

Seit über 200 Jahren im Geschäft



In Österreich stark aufgestellt, in CEE auf Wachstum ausgerichtet

Österreich und CEE sind unsere beiden Kernmärkte. Beide sind entscheidend für den Erfolg und das Zukunftspotenzial der UNIQA Group. Während wir in unserem Heimatmarkt traditionell fest verankert sind, verfolgen wir in CEE einen konsequenten Wachstumskurs.

Österreich: starke Marke schafft solide Basis

Seit mehr als 200 Jahren sind wir in unserem Heimatmarkt Österreich im Versicherungsgeschäft aktiv. Mit einem Marktanteil von rund 21,4 Prozent liegen wir heute an zweiter Stelle aller heimischen Versicherer, im Segment Krankenversicherung sind wir die Nummer eins. Direkt oder gemeinsam mit unserem Bank- und Vertriebspartner Raiffeisen betreuen wir in Österreich 3,7 Millionen Kunden.

Das Fundament unserer guten Marktposition sind innovative Produkte, ein bestens aufgestellter Vertrieb und die starken Marken UNIQA und Raiffeisen. Solide makroökonomische Daten, ein stabiles politisches Umfeld und ein mit großer Umsicht agierender Regulator lassen uns zudem positiv in die Zukunft blicken. Das Potenzial: Im Schnitt gibt jeder Österreicher derzeit 1.960 Euro pro Jahr für Versicherungen aus. Verglichen mit anderen westeuropäischen Ländern ist dies – vor allem angesichts des hohen Lebensstandards hier – immer noch relativ wenig.

CEE: wirtschaftlicher Aufschwung treibt Versicherungsdichte nach oben

Von Versicherungsausgaben dieser Größenordnung sind die Menschen in CEE noch weit entfernt. Mit einer durchschnittlichen Prämie pro Kopf und Jahr von 216 Euro trägt CEE derzeit nur knapp ein Drittel zu den Prämien unserer Gruppe bei. Doch die Region holt auf: In den weiter entwickelten Versicherungsmärkten wie Tschechien, Ungarn,

Polen und der Slowakei liegt die durchschnittliche Prämie pro Kopf bereits bei rund 400 Euro, und das mit steigender Tendenz.

Für uns bedeutet das attraktives Potenzial: Bereits zwei Drittel unserer Kunden – knapp 6,8 Millionen Menschen – sind in unseren Märkten in CEE zu Hause. Die Region erlebt mit ihren ca. 155 Millionen Einwohnern – mit Russland sind es ca. 300 Millionen – seit 2016 einen beachtlichen wirtschaftlichen Aufschwung. Und mit der zunehmenden Besserung der gesamtwirtschaftlichen Lage steigt gleichzeitig auch die Versicherungsdichte.

Denn neben der Kfz-Haftpflichtversicherung, die als Pflichtversicherung traditionell das größte Volumen in CEE repräsentiert, steigt nun auch die Nachfrage nach Versicherungen für Wohnung und Eigenheim sowie nach Produkten für den personenbezogenen Schutz wie Unfall- und Krankenversicherungen.

Dieses Wachstumspotenzial wollen wir nutzen und setzen dabei auch in CEE auf einen starken Vertrieb und unsere bewährte Partnerschaft mit Raiffeisen: Durch unsere Vertriebskooperation mit der Raiffeisen Bank International (RBI) erhalten wir unmittelbaren Zugang zu rund 13,7 Millionen Raiffeisen Kunden in zwölf Ländern.

CEE mit großem Wachstumspotenzial

Versicherungsausgaben pro Kopf und Jahr in Euro

Deutschland	2.445
Europäische Union	2.148
Österreich	1.960
Tschechien	508
Slowakei	456
Polen	384
Ungarn	328
Kroatien	324
Bulgarien	184
Russland	139
Montenegro	139
Serbien	121
Rumänien	111
Bosnien und Herzegowina	108
Nordmazedonien	78
Kosovo	52
Albanien	46
Ukraine	36



3,2 Millionen Kunden in CE

0,4 Millionen Kunden in Russland

3,7 Millionen Kunden in Österreich

1,0 Millionen Kunden in EE

2,1 Millionen Kunden in SEE

- ▨ Zentraleuropa (CE)
- ▨ Osteuropa (EE)
- Südosteuropa (SEE)
- Russland

Der Pin zeigt die Marktposition im jeweiligen Land.
¹⁾ Die Marktposition in Russland bezieht sich nur auf die Lebensversicherung.

Gemeinsam Zukunft gestalten

Bei uns arbeiten in 16 Ländern Menschen aus rund 20 unterschiedlichen Berufsgruppen – vom Lehrling im Verkauf über die Mathematikerin in der Versicherungstechnik bis zur Ärztin in unserem medizinischen Kompetenzzentrum. Trotz unserer unterschiedlichen Nationalitäten, Ausbildungen, Charaktere und Persönlichkeiten teilen wir alle etwas ganz Wesentliches: die Leidenschaft für UNIQA und den Willen, die Zukunft aktiv mitzugestalten.

Unser zentraler Grundsatz: Wir wollen unsere Kunden dabei unterstützen, sicher, besser und länger zu leben. Und: Was wir nach außen tragen, möchten wir auch nach innen leben.

Willkommen an Bord

Wenn neue Mitarbeiter in Österreich bei UNIQA an Bord kommen, führen wir sie mit unserem umfassenden Onboarding-Programm FIT4UNIQA in das Unternehmen ein. Diese Veranstaltung findet seit 2019 im Start-up-Hub weXelerate statt, in dem auch die UNIQA Ventures GmbH ihren Sitz hat.

Bei FIT4UNIQA legen wir den Fokus auf drei Themen: Networking mit anderen Mitarbeitern, Informationen rund um das UNIQA Universum und Kennenlernen verschiedener interessanter Persönlichkeiten einschließlich unseres CEO Andreas Brandstetter. Rund

250 neue Mitarbeiter aus ganz Österreich haben FIT4UNIQA allein 2019 besucht.

Um Talente frühzeitig auf UNIQA als potenziellen Arbeitgeber aufmerksam zu machen, legen wir im Rahmen des universitären Austauschs besonderen Wert auf den Kontakt mit High Potentials. So sind wir einer der Hauptsponsoren des WU Center of Excellence und unterstützen zudem diverse Veranstaltungen der Universität Wien. Regelmäßig präsentieren wir uns und die beruflichen Möglichkeiten in der UNIQA Group auf Österreichs größter Karrieremesse, der Career Calling. 2019 waren wir erstmals auch auf der TGM-Messe präsent. Unsere internationalen Tochtergesellschaften stellen sich jeweils auf diversen Karrieremesse in ihren Ländern als Arbeitgeber vor.

Aus- & weiterbilden

Begleitendes Lernen gehört bei UNIQA zum gelebten Alltag. Dazu steht allen Mitarbeitern im Außen- und Innendienst in allen unseren Märkten E-Learning zur Verfügung, seit 2018 auch via Smartphone. Mehr als 4.000 Mitarbeiter haben diese Lernform seit ihrer Einführung 2002 genutzt.

Darüber hinaus arbeiten wir laufend an der Anpassung und Weiterentwicklung unseres internen Aus- und Weiterbildungsangebots. Seit Anfang Juni 2019 bieten wir zum Beispiel allen Mitarbeitern in Österreich 67 Onlinetrainings von GoodHabit, einem auf Onlinekurse spezialisierten Unternehmen, an. Die Trainings sind eine Mischung aus einer modernen Bibliothek und einem breit gefächerten Videoangebot, und der Themenbogen reicht von Achtsamkeit bis zum zielgerichteten Arbeiten. Monatlich kommt ein neues Onlinetraining hinzu.

Arbeitgeber in

16

Ländern

E-LEARNING

Mehr als 4.000 Mitarbeiter haben diese Lernform seit ihrer Einführung bereits genutzt.

ONBOARDING

250 neue Mitarbeiter sind FIT4UNIQA.

NEXT AT

42 Trainings
mit insgesamt
547 österreichischen
Führungskräften von
September 2017
bis Juni 2019

Führen & fördern

Mit einem flexiblen Programm gehen wir in Österreich seit mehreren Jahren auch in der Führungskräfteausbildung neue Wege. Unser Konzept basiert auf Freiwilligkeit, Selbstverantwortung und Flexibilität und bietet frei wähl- und kombinierbare Module.

Auch 2019 wurde das modular aufgebaute Führungskräfteprogramm NEXT AT – es richtet

sich an alle österreichischen Führungskräfte – wieder erfreulich stark genutzt: Von September 2017 bis Juni 2019 fanden 42 Trainings mit insgesamt 547 Teilnehmern statt, und die durchschnittliche Anzahl der Buchungen pro Führungskraft liegt bei 2,4 Trainings. Das Modul „Motivation“ wurde von dieser Zielgruppe am häufigsten gewählt.

Ausgewählte Führungskräfte durften im Rahmen eines Pilotprojekts im Frühsommer 2019 – mit Blick auf ein potenziell neues Führungskräfteprogramm – zudem an zwei neuen Workshops teilnehmen: „Sicher, länger, besser leben“ und „Agile Führungskompetenz“. Im Frühjahr 2019 fand für einen erweiterten Kreis von Führungskräften zudem der Workshop „Gesundes Führen“ statt.

HARVARD

80 ausgewählte Führungskräfte aus der gesamten UNIQA Group absolvierten im Juni 2019 ein einwöchiges Trainingsprogramm an der renommierten Harvard Business School in Boston.

Entwickeln & vorausdenken

Im Sinne einer strategischen Personalpolitik kennen wir unsere zukünftigen Schlüsselkräfte und signalisieren ihnen unsere hohe Wertschätzung, indem wir ihre Entwicklung fördern.

Im Juni 2019 absolvierten 80 ausgewählte Führungskräfte aus der gesamten UNIQA Group ein einwöchiges Trainingsprogramm an der renommierten Harvard Business School in Boston. Dort lernten sie anhand von Business Cases, interaktiven Vorlesungen und intensiven Gruppenarbeiten viel über die Erfolgskriterien im Change Management und in der Transformation von Unternehmen. Entwicklungsorientierte Assessments, Entwicklungspläne, Coachings und Peer-Group-Meetings komplettierten das Angebot. Ein besonderer Fokus lag bei alldem darauf, die Teilnehmer mit modernen, agilen Arbeitsweisen vertraut zu machen, um auch für UNIQA einen „New Way of Working“ zu definieren. Das in Harvard erworbene Wissen setzen die Teilnehmer nun aktiv ein, um die Transformation unseres Unternehmens im Hinblick auf das Strategieprogramm UNIQA 3.0 voranzutreiben.

2019 haben wir bei UNIQA International Management-Reviews für die Führungskräfte durchgeführt, um Talente zu identifizieren und maßgeschneiderte individuelle Entwicklungspläne zu definieren. Durch die zentrale Steuerung und die einheitliche Gestaltung dieses Prozesses schaffen wir gleichzeitig ein gemeinsames Verständnis der in der Gruppe erwünschten Leadership Skills.

Zudem fanden 2019 in Österreich vier Development Centers mit 15 Teilnehmern statt. Ziel dieser Initiative ist die Potenzialermittlung anhand von unternehmens- und bereichsspezifischen Kriterien und die Festlegung konkreter Entwicklungsmaßnahmen. Die Teilnehmer sollen optimal auf die aktuellen bzw. künftigen Anforderungen der UNIQA Group vorbereitet sein.

Talente setzen wir in gruppenweiten Projekten ein und unterstützen sie so „on the Job“ in ihrer Entwicklung. Gleichzeitig besetzen wir auf diese Weise erfolgskritische Projekte mit vielversprechenden Mitarbeitern und fördern die Vernetzung über Ländergrenzen hinweg.

Gleich & gleich – Diversity bei UNIQA

2019 haben wir wieder mehrere Initiativen zur Förderung von Diversität gestartet, so etwa Awareness Workshops zum Thema Frauenförderung im Management mit allen Vorständen in Österreich sowie erste Pilot Awareness Workshops zum Thema Generationenmanagement mit ausgewählten Führungskräften und Teamerfolgsteams.

Mit dem neuen Veranstaltungsformat „Get ready“ steht allen interessierten Mitarbeitern von UNIQA zudem eine Plattform offen, auf der sie über eine gleichberechtigte Zukunft diskutieren können. Das Format ist eine Mischung aus

„GET READY“

130 Teilnehmer bei neuem Veranstaltungsformat zum Thema „Diversity“

Dialog, Diskurs und internem Thinktank, Podiumsdiskussionen und Kurzvorträgen zu aktuellen Themen. 2019 standen hier die Themen „Pensionslücke: Bedarf und Realität“ und „Frauen und Karriere bei UNIQA“

im Fokus. Eingeladen dazu waren sowohl interne als auch externe Experten. Insgesamt haben über 130 Personen an den Veranstaltungen teilgenommen. „Get ready“ soll künftig regelmäßig stattfinden.

Einen neuen Diversitätsschwerpunkt haben wir 2019 auf Menschen mit Behinderung gelegt: UNIQA war Gastgeber der branchenübergreifenden Veranstaltung myAbility Lounge, die im UNIQA Tower stattfand.

Im Rahmen einer Kooperation mit dem Start-up Sindbad unterstützen wir neuerdings Neue Mittelschüler beim erfolgreichen Einstieg in die Ausbildung bzw. Lehre. Dabei werden junge Menschen in einem innovativen Eins-zu-eins-Mentoring-Programm von persönlichen Mentoren der UNIQA Zentrale auf dem Weg in die weitere Ausbildung begleitet. Die Mentoren werden dafür von professionellen Trainern in Workshops trainiert, erweitern ihre sozialen Fähigkeiten und übernehmen gesellschaftliche Verantwortung. Neun UNIQA Mitarbeitern ermöglichen wir die Teilnahme an diesem Persönlichkeitstraining von Sindbad.

Motiviert & engagiert

2019 haben wir in Österreich und an den internationalen Standorten der UNIQA IT Services GmbH (UITS) wieder eine umfassende UNIQA Group Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Schwerpunkte dabei waren die Themen Arbeitssituation, Arbeitsabläufe, Führungskultur, Zielorientierung, berufliche Entwicklung sowie Unternehmensimage. Die Ergebnisse stützen die Aussagen aus der letzten derartigen Erhebung im Jahr 2017, liefern aber auch neue Erkenntnisse zu den Fragenkomplexen Generationen, Karrierechancen für Frauen und Fehlerkultur.

Sämtliche Resultate haben sich dabei 2019 im Vergleich zur letzten Befragung verbessert. Der UNIQA Index – der Mittelwert sämtlicher Antworten, sozusagen das „Barometer zur Gesamtwetterlage“ – liegt bei 76 von 100 Punkten. 2017 waren es noch 71 Punkte. Auch die Teilnahmequote stieg von knapp 72 Prozent der Befragten im Jahr 2017 auf 79 Prozent. Top bewertet sind die Unterstützung durch die jeweilige Führungskraft, die Attraktivität von UNIQA als Arbeitgeber und die Förderung von Eigenverantwortung.

Mit starken 86 von 100 Punkten wurden zwei Fragen besonders positiv bewertet: UNIQA wird als attraktiver Arbeitgeber gesehen, zudem bringen die teilnehmenden Mitarbeiter eine hohe Loyalität zum Ausdruck und wollen noch lange bei UNIQA arbeiten.

Dies zeigt sich auch im Engagement Index, der mit einem Wert von 84 erneut sehr hoch ausgefallen ist (2017: 81). Die Gesamtzufriedenheit der Mitarbeiter stieg von 77 (2017) auf 82 Punkte.

Nach Polen, Tschechien, der Slowakei (einschließlich des UNIQA Group Service Centers),

Rumänien sowie Bosnien und Herzegowina im Vorjahr fand die UNIQA Group Mitarbeiterbefragung 2019 erstmals auch in der Ukraine statt. Die Teilnahmequote lag bei 73,7 Prozent, der UNIQA Index bei 76. Top bewertet wurden auch hier die Unterstützung durch die jeweilige Führungskraft mit 82 Punkten, das Arbeitszeitmodell mit 84 Punkten sowie die Attraktivität von UNIQA als

UNIQA GROUP MITARBEITERBEFRAGUNG

Steigerung der Gesamtzufriedenheit der Mitarbeiter in Österreich und an den internationalen Standorten der UNIQA IT Services GmbH (UITS) von 77 auf 82 Punkte

Arbeitgeber mit 87 Punkten. Der Engagement Index lag wie in Österreich bei 84, die Gesamtzufriedenheit bei 79 Punkten.

Erfolg haben & beteiligen

UNIQA gewährt variable Vergütungskomponenten, um strategisch wichtige Unternehmensziele nachdrücklich umzusetzen und gleichzeitig alle Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Dieser Ansatz zählt zu den Grundprinzipien der Gruppe.

Die UNIQA Mitarbeiterbeteiligung ist ein Profit-Sharing-Programm, das für alle Mitarbeiter im Innen- und Außendienst zur Anwendung kommt, die nicht am Bonusprogramm für Führungskräfte und Experten teilnehmen. Mit der geleisteten Prämie soll unsere Anerkennung für den Einsatz und die Leistungen der Mitarbeiter zum Ausdruck kommen, sie bedeutet aber auch einen Vertrauensvorschuss für die Zukunft. Denn unsere hohe Einsatzbereitschaft ist weiterhin gefordert, um in Zeiten sich immer schneller verändernder Kundenerwartungen unsere ambitionierten Ziele zu erreichen und unsere strategischen Initiativen weiterhin erfolgreich voranzutreiben.

Work & Life balancieren

Durch ein buntes, vielfältiges Angebot erfahren unsere Mitarbeiter ganz praktisch, dass „besser leben“ tatsächlich zur DNA von UNIQA gehört: Von den UNIQA Kindertagen, dem Ferien-Circuscamp für Kinder von Mitarbeitern samt Family Day und dem UNIQA Töchterttag über vielfältige Gesundheitsimpulse durch UNIQA VitalCoaches (u. a. Krav Maga, Pilates, Sing@Work), Massage-Angebote, die Möglichkeit eines „Papamonats“ nach der Geburt eines Kindes, jährliche Karenztreffen, den Workshop „Gesundes Führen“, die psychologische Beratungshotline KEEP BALANCE oder den Mystery Lunch bis hin zu unserem Putzereiservice direkt im Headquarter und einem Apotheken-Lieferservice mit Mitarbeiterrabatten – eine Fülle von Möglichkeiten erleichtert UNIQA Mitarbeitern den Alltag und fördert die Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Denk gemeinsam
wachsen WIR.



Group Executive Board

Andreas Brandstetter, 50

arbeitet seit Juli 2011 als CEO der UNIQA Group, nachdem er zuvor seit 2002 als Mitglied des Vorstands für neue Märkte, M&A sowie Bancassurance verantwortlich war. Er absolvierte ein Studium der Politikwissenschaften in Wien und den USA sowie einen Executive MBA an der California State University/IMADEC. Vor seiner Zeit bei UNIQA war er Leiter des EU-Büros von Raiffeisen in Brüssel. Im Mai 2018 wurde Andreas Brandstetter für drei Jahre zum Präsidenten von Insurance Europe, der Interessenvertretung der europäischen Versicherungen und Rückversicherungen, gewählt.

Erik Leyers, 50

gehört seit 2016 dem Vorstand der UNIQA Group an und lenkt seit Jänner 2020 gruppenübergreifend die Bereiche Data & IT. Er ist seit 2014 für UNIQA tätig. Zuvor arbeitete er bei der Allianz Gruppe in München in verschiedenen Operations-Bereichen. Erik Leyers absolvierte ein Studium der Volkswirtschaftslehre in München und startete seine Karriere 2001 bei McKinsey.

Kurt Svoboda, 53

ist seit 2011 Mitglied des Vorstands der UNIQA Group und verantwortet die Bereiche Finanz- und Risikomanagement. In dieser Funktion ist er seit 2016 auch gruppenübergreifend für UNIQA Österreich und UNIQA International verantwortlich. Seit Ende 2017 ist Svoboda auch CEO von UNIQA Österreich. Mit Jänner 2019 übernahm er zudem das Amt des Präsidenten im Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO). Kurt Svoboda studierte in Wien Betriebswirtschaftslehre und absolvierte in St. Gallen den Lehrgang für Internationales Management. Er startete seine Karriere bei KPMG in Wien und sammelte Erfahrung bei der Wiener Städtischen und bei AXA.



Erik Leyers, Andreas Brandstetter, Kurt Svoboda

Was wir tun

Mit einem breiten Produktangebot in der Schaden- und Unfall-, der Lebens- sowie der Krankenversicherung deckt die UNIQA Group alle wichtigen Sparten der Versicherungswirtschaft ab. Als Vollversicherung ist sie damit sowohl für Privat- als auch für Corporate-Kunden ein wertvoller Partner in allen Versicherungsfragen.

Schaden- und Unfallver- sicherung

Vermögen schützen

Gerade bei Schäden an Hab und Gut denken viele Menschen sofort an das Thema Versicherung. Und tatsächlich: Die wohl ältesten Versicherungsverträge – sie gehen bis in das Altertum zurück – haben Seefahrer und Reedereien abgeschlossen, um ihre Schiffe bzw. deren Ladung abzusichern. Die Idee dahinter: die entgeltliche Übertragung eines individuellen Risikos auf ein größeres Kollektiv, das für Vermögenseinbußen durch allfällige Schäden einsteht.

Auch heute noch nimmt die Sachversicherung unter den verschiedenen Versicherungsformen den bedeutendsten Platz ein. Das gilt auch für UNIQA: Rund 53 Prozent der im Konzern verrechneten Prämien werden in dieser Sparte erwirtschaftet.

Grundlegende Risiken absichern

Abgesichert werden damit elementare Güter und Anliegen der Menschen: Wohnen – und damit eines unserer

Grundbedürfnisse –, Eigentum, Mobilität sowie Schäden durch Unfälle oder Naturkatastrophen. Durchwegs geht es dabei um den Schutz gegen größere finanzielle Einbußen im Schadenfall. Dies betrifft Privatpersonen ebenso wie Unternehmen. Hier stehen wir unseren Kunden bei Sachschäden ebenso zur Seite wie bei Betriebsunterbrechungen und -störungen oder neuerdings bei Schäden durch Cyberkriminalität.

Vielfältige Themen und Produkte

Die UNIQA Group bietet eine breit gefächerte Palette von Sach- und Unfallversicherungen an. Neben Kfz-Versicherungen zählen dazu Eigenheim-, private Unfall-, Rechtsschutz-, Haftpflicht-, Onlineshopping-, Transport- und Reiseversicherungen sowie zahlreiche maßgeschneiderte Pakete für Firmenkunden. Die erwähnten Versicherungen gegen Betriebsunterbrechungen oder Cyberkriminalität ergänzen wir durch wirtschaftsnahe Zusatzmodule wie Technik-, Abfertigungs- oder All-Risk-Versicherungen sowie eigene branchenspezifische Lösungen, etwa die Landwirtschafts-Bündelversicherung. Diverse attraktive Zusatzservices komplettieren das reine Versicherungsangebot auch in dieser Sparte. Dazu zählen der UNIQA ServiceBot, der die Kunden bei der Navigation durch die zahlreichen Service- und Produktangebote von UNIQA unterstützt, oder diverse Hotlines wie das Anwalt PLUSservice für telefonische Rechtsberatung, das Zuhause PLUS24service, das im Schadenfall Hilfe vom Installateur über den Schlüsseldienst bis hin zum Elektrotechniker organisiert, oder das 24-Stunden-Notfallservice extra für Betriebe.

Gelebte Innovation

Die UNIQA Group passt ihr Produkt- und Serviceportfolio ebenso wie in den anderen Sparten auch in der Sachversicherung laufend an neue Anforderungen und Bedürfnisse an und bleibt damit attraktiv für ihre Kunden. Vor allem die Themen Wohnen und Mobilität sind derzeit von sehr wesentlichen Veränderungen geprägt.

Der Versicherungs- „Klassiker“ ...

Ein Beispiel dafür ist das sogenannte „Smart Home“, mit dem sich im Bereich Eigenheim gerade ein interessantes neues Geschäftsmodell entwickelt. Denn das digitale Zuhause bedarf auch neuer Versicherungsangebote und bietet damit interessantes Potenzial für uns. Doch auch in der Schadenabwicklung entstehen durch die Digitalisierung immer breitere Möglichkeiten kundenfreundlicher Online-Schadenservices.

Eine massive Veränderung für den Kfz-Bereich könnten Trends wie Carsharing oder selbstfahrende Autos bringen. Vor allem in Ballungszentren setzen die Menschen immer häufiger auf das Prinzip „Nutzen statt Besitzen“. Dass dies auch Auswirkungen auf die benötigten Versicherungslösungen hat, liegt auf der Hand. Bei selbstfahrenden Autos wiederum stellt sich die Frage, ob im Fall eines Unfalls der Software- oder der Produkthersteller die Haftung trägt. Auch hier ist UNIQA gefordert, bedarfsgerechte, innovative Versicherungen zu entwickeln. Zeitgleich

... erwirtschaftet rund

53 Prozent der Konzernprämien

werden die Sicherheitsanforderungen an Fahrzeuge immer höher. Seit Ende März 2018 neu zugelassene Pkw und leichte Nutzfahrzeuge müssen laut einer EU-Verordnung zum Beispiel mit einem automatischen Notrufsystem ausgestattet sein. Mit unserem Produkt SafeLine bieten wir dafür längst eine perfekte Lösung, die sich seit zehn Jahren bestens bewährt.

Dieses Zusatzmodul stellt über ein im Fahrzeug montiertes GPS-Gerät die rasche Mobilisierung der Einsatzkräfte im Fall eines Unfalls sicher. Zudem bietet es einen persönlichen Notfall-Assistenten im Auto und auf dem Handy, einen CrashSensor und einen CarFinder. Prämiensparmöglichkeiten bietet zudem der Verzicht auf Handytelefonate während der Fahrt. Rund 100.000 Kunden haben sich bereits für die Vorteile dieses Produkts entschieden. Das wirkt sich positiv auf die Unfallprävention aus.

Von der Privatperson bis zum Weltkonzern

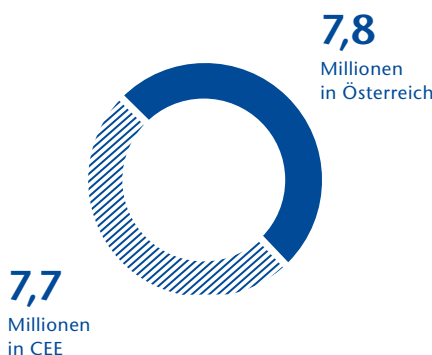
Rund 53 Prozent der von der UNIQA Group verrechneten Prämien stammen wie erwähnt aus der Schaden- und Unfallversicherung. Der größte Anteil davon entfällt mit 70 Prozent auf das Privatkundengeschäft. Doch auch Unternehmen und Körperschaften aller Art – vom Einmannbetrieb bis zum weltweit agierenden Konzern, von staatlichen Institutionen bis hin zu regionalen Vereinen – setzen auf uns. Die meisten Schaden- und Unfallversicherungsverträge schließen unsere Kunden

kurzfristig mit bis zu drei Jahren Dauer ab. Die breite Streuung der Risiken von sehr vielen Kunden und die verhältnismäßig kurze Laufzeit bedingen einen nur moderaten Kapitalbedarf und machen dieses Geschäftsfeld damit attraktiv.

In Österreich entfallen bei UNIQA rund 46 Prozent der gesamten Prämien auf die Schaden- und Unfallversicherung, in CEE sind es sogar rund 69 Prozent. Während Kunden in Österreich unser

Angebot in seiner ganzen Breite nutzen, dominieren in CEE mit einem Prämienanteil von rund 35 Prozent bisher die Kfz-Versicherungen. Deutlich höher ist hierzulande auch die Versicherungsdurchdringung, so etwa bei der Haushaltsversicherung: Für 98 Prozent der Bevölkerung ist der Abschluss eines solchen Produkts selbstverständlich, in CEE für nur jeden Zweiten, obwohl die Tendenz auch dort steigt.

15,5 Millionen Verträge in der Schaden- und Unfallversicherung



Lebens- versicherung

Vorsorgen für die Zukunft

Spare in der Zeit, dann hast du in der Not: Wir alle sehnen uns nach dauerhafter finanzieller Absicherung – für die Menschen, die uns besonders am Herzen liegen, aber auch für uns selbst. Schon immer hat der Mensch in Zeiten der Fülle Vorräte und finanzielle Rücklagen für später angelegt.

Heute hat diese Absicherung insbesondere im Lebensabschnitt nach dem Pensionsantritt Bedeutung. Und blickt man auf die staatlichen Pensionssysteme, lohnt sich Eigeninitiative hier auch. So muss etwa die Republik Österreich dem Pensionssystem jährlich mit beachtlichen rund 9 Milliarden Euro unter die Arme greifen, um es am Leben zu erhalten.

Wer sich darauf nicht verlassen will, greift auf eine traditionelle Lebensversicherung zurück. Sie ermöglicht es allen Menschen, schon mit kleinen monatlichen Beträgen zusätzlich für das Alter vorzusorgen. Auch UNIQA bietet in diesem Geschäftsfeld – es ist nach Prämien betrachtet das zweitgrößte der Gruppe – eine Vielzahl von Produkten an.

Ansparen oder Einmalerglag

Kunden können bei UNIQA zwischen der klassischen kapitalbildenden und der fondsgebundenen Lebensversicherung wählen, einerseits in der traditionell beliebteren Ansparvariante, andererseits auch gegen Einmalerglag. Dabei erwirbt der Kunde den Anspruch auf eine Einmalzahlung oder eine lebenslange Pension. Sobald er in Pension geht oder ein bestimmtes Lebensalter erreicht, tritt der Versicherungsfall ein, und er erhält die vereinbarte Leistung.

Sogenannte „Biometrieprodukte“ bilden eine zusätzliche Absicherung von Risiken wie Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit oder Ableben. Sie stellen sicher, dass die Kunden selbst oder ihre Angehörigen im Ernstfall verlässlich vor finanziellen Problemen geschützt sind. Für Corporate-Kunden bieten wir zudem modulare Pakete für die betriebliche Pensions- und Abfertigungsvorsorge an. Besonders Privatkunden genießen hier ein hohes Maß an Flexibilität, angepasst an die Lebensumstände der Menschen, die sich im Lauf der Zeit genauso ändern wie die finanzielle Leistungsfähigkeit. Bei uns können Kunden ihre Lebensversicherung in vielen Fällen frei gestalten, und auch eine Anpassung während der Vertragszeit ist möglich. Dies betrifft sowohl die Höhe der Prämie als auch die gewählte Form der Veranlagung, die in der Polizze genannten Begünstigten, den Abschluss von Zusatzpaketen und vieles mehr.

UNIQA springt in Innovationsbresche

Das konventionelle Modell der Lebensversicherung

ist in Zentral- und Osteuropa derzeit mit großen Herausforderungen konfrontiert, hauptsächlich bedingt durch das historisch niedrige Zinsniveau, das alle langfristigen Spar- und Anlageformen belastet. Auch wir sind daher gefordert, neue Produkte zu konzipieren, bei denen Verzinsung, Kapitaleinsatz und Kosten sowohl für die Kunden als auch für UNIQA in einer sinnvollen Balance stehen.

Nicht zuletzt deswegen hat UNIQA schon 2014 als erstes Versicherungsunternehmen in Österreich ein vollkommen neues Modell der klassischen Lebensversicherung auf den Markt gebracht. Es zeichnet sich durch den Wegfall des Rechnungszinses und eine 100-prozentige Kapitalgarantie auf die Nettoprämie aus. Wir haben damit aber nicht nur ein flexibles und transparentes Produkt realisiert, sondern auch die Kosten fair verteilt. So entnehmen wir die Provision – die Abschlusskosten für den Vertrieb – nicht vorab, sondern über die gesamte Laufzeit der Versicherung verteilt aus dem erwirtschafteten Ertrag. Das garantiert den Kunden hohe Rückkaufwerte von Beginn an.

Auch bei der fondsgebundenen Lebensversicherung bieten wir seit 2017 eine gänzlich neu konzipierte und im Markt einmal mehr einzigartige Variante an. Das neue Produkt

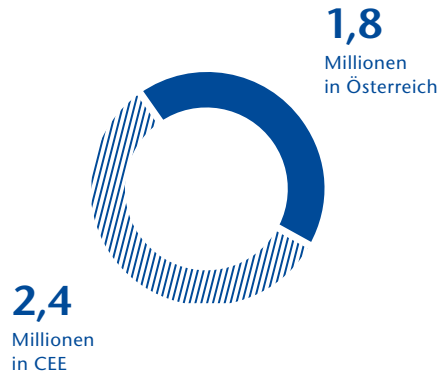
Finanzielle Absicherung im Alter

ist vor allem für junge Menschen interessant, die noch mehr als 15 Jahre Zeit haben, um Beiträge anzusparen. Auch die wesentlich günstigeren Ausgabeaufschläge und die dadurch niedrigeren Kosten machen diese Lebensversicherung sehr attraktiv.

Betreuung von 4,2 Millionen Verträgen

Mit rund 26 Prozent der von der UNIQA Group verrechneten Prämien ist die Lebensversicherung wie erwähnt der zweitgrößte Geschäftsbereich der Gruppe. 95 Prozent des gesamten Prämienvolumens stammen dabei von Privatpersonen, der Rest von Corporate-Kunden für betriebliche Pensions- und Abfertigungsversicherungen. Beachtliche 4,2 Millionen Verträge in dieser Sparte betreut UNIQA. Etwa 71 Prozent der in der Lebensversicherung verrechneten Prämien entfallen auf Österreich, die restlichen 29 Prozent auf CEE. In Österreich selbst macht die Lebensversicherung rund 26 Prozent der gesamten Prämien aus, in CEE sind es ebenfalls 26 Prozent. Wie auch in anderen Bereichen bietet besonders die CEE-Region interessantes Wachstumspotenzial, denn mit dem stetig steigenden Lebensstandard erhöht sich auch das Bedürfnis nach langfristiger Absicherung.

4,2 Millionen Verträge in der Lebensversicherung



Rund
26 Prozent
der von der
UNIQA Group
verrechneten
Prämien
stammen aus
der Lebens-
versicherung.

Kranken- versicherung

Im Dienst der Gesundheit

Eine der Kernkompetenzen von UNIQA liegt seit Jahrzehnten in der Krankenversicherung. Mit 46 Prozent Marktanteil sind wir hier in unserem Heimmarkt Österreich unumstrittener Marktführer. Krankenversicherung und UNIQA gehören für viele Menschen hierzulande einfach zusammen.

Nachdem Investitionen in die eigene Gesundheit einen gewissen Lebensstandard voraussetzen, steckt das „Health“-Geschäft in CEE hingegen noch in den Kinderschuhen. Da der Wohlstand aber auch dort steigt, ist das Potenzial umso größer. Da wir dort wollen wir den Menschen mit einem breit gefächerten Angebot Zugang zu besserer medizinischer Versorgung ermöglichen, und das innerhalb kurzer Zeit und zu geringen Kosten. Zusätzlich möchten wir unsere Kunden durch ergänzende Services beraten, begleiten und zu einem gesunden Lebensstil motivieren.

Für jeden Bedarf

Gesundheit ist unverzichtbar für Wohlbefinden, Lebensqualität und ein aktiv gelebtes Leben. Nicht umsonst rangiert dieses Thema bei Befragungen dazu, worauf es den

Menschen im Leben wirklich ankommt, regelmäßig an erster Stelle. UNIQA trifft mit ihrem Angebot also punktgenau ein elementares Bedürfnis: Wer krank ist, möchte in hoher Qualität behandelt werden, und das möglichst rasch. Dem Vertrauen in den behandelnden Arzt bzw. das gewählte Spital messen die Kunden dabei hohe Bedeutung zu, ebenso der Frage, wie man übermäßige Wartezeiten in Spitalsambulanzen oder Ordinationen vermeiden kann. Nicht zuletzt deshalb setzen über 30 Prozent der Österreicher auf eine private Krankenversicherung.

Wachstumspotenzial auch in Zukunft

Bestmöglich medizinisch versorgt

Unsere Kunden sichern sich je nach Vertragsvariante hochwertige medizinische Versorgung – ambulant durch niedergelassene Privatärzte oder stationär in der Sonderklasse eines Spitals. Dies schließt die freie Wahl von Krankenhaus und Ärzten ebenso mit ein wie vorteilhafte Termingestaltung für Diagnostik und Behandlung. Wir versichern dabei alle Arten von Erkrankungen bzw. Therapien – von der Sonderklasse im Krankenhaus bis hin zum Zahnersatz. Einzelne Pakete sind auch online abschließbar.

Das breite Angebot zeigt Wirkung. Von 2.000 im Jahr 2017 befragten Österreichern mit privater Krankenversicherung bewerteten 80 Prozent ihren Gesundheitszustand deutlich besser als Befragte ohne private Gesundheitsvorsorge, von denen sich nur 65 Prozent mit ihrer Gesundheit zufrieden zeigten.

Beraten und vorsorgen

Als verantwortungsvoller Versicherer betrachtet die UNIQA Group ein breites Angebot an Beratungs- und Serviceleistungen als selbstverständlich. Ein wesentliches Element davon sind Hotlines und digitale Beratungsplattformen, mit denen wir unseren Kunden dabei helfen, sich im immer komplexer

LARA-NETZWERK VEREINFACHT ARZTBESUCH

Bereits rund 6.600 UNIQA Kunden können die Direktverrechnung in dem während der letzten Jahre geschaffenen österreichweiten Netzwerk aus Laboren, Ärzten, Röntgeninstituten und Apotheken – kurz LARA – nutzen. Dieses Service gibt es für Kunden, die in Österreich nicht sozialversichert und zu 100 Prozent bei UNIQA krankenversichert sind, wie zum Beispiel ausländische Studenten und Freiberufler. Mit der LARA-Karte können sie nicht nur Leistungen von derzeit über 200 Gesundheitsdienstleistern direkt mit UNIQA verrechnen lassen, sondern haben auch Anspruch auf eine rasche Terminvergabe und diverse Rabatte in Apotheken.

werdenden Gesundheitssystem zurechtzufinden. Das Ärzteteam des Med PLUS24service etwa gibt telefonisch oder per E-Mail rasch Antwort, wenn es um eine ärztliche Zweitmeinung, um Vorsorge- oder Reisemedizin, Informationen zu Krankenhäusern oder Ärzten, Ernährungstipps oder Hilfsdienste geht.

UNIQA fördert jedoch auch gezielt einen gesunden Lebensstil und leistet damit einen Beitrag zur Prävention. Zu den Initiativen in diesem Bereich zählen Gesundenuntersuchungen, Fitnessstests, individuelle Beratung durch professionelle VitalCoaches, Bewegungsinitiativen für Kinder und Jugendliche oder Breitensport-Events. Und mit unseren Gesundheits-Check-ups sowie den UNIQA HealthCheck-Boxen kommen wir sogar in Unternehmen, um deren Mitarbeiter vor Ort zu beraten. Auch mit diesen Angeboten entsprechen wir einem zentralen Anliegen der Menschen: Mehr als die Hälfte der Österreicher hat das persönliche Ziel, durch Gewichtsreduktion, Sport und gesunde Ernährung aktiv an der Verbesserung ihrer Gesundheit zu arbeiten.

Zukunftsfitte Leistungen

In Zukunft nimmt die Bedeutung dieser Services noch zu. Denn angesichts der rasanten Entwicklungen in der Medizin ist es für die Menschen immer schwieriger, den Überblick zu behalten. Das Feld reicht von Gentechnik über künstliche Intelligenz, Telemedizin und Robotics bis hin zu Nanomedizin. Genauso werden Prävention und Früherkennung, immer wichtiger. Das Vernetzen von Wissen ist also das Gebot der Stunde. Deshalb arbeiten wir konsequent daran, den Kunden hier Mehrwert zu bieten und uns zu einem positiven und verantwortungsvollen Lebensbegleiter weiterzuentwickeln: Wer Rat und Unterstützung benötigt, soll bei uns gut aufgehoben sein, ob im Umgang mit dem staatlichen

ÄRZTESERVICE RUND UM DIE UHR

Mit dem Med PLUS24service stehen wir unseren Kunden nicht nur bei Krankheit oder Unfall zur Seite, sondern unterstützen sie auch auf ihrem Weg zu einem gesunden und aktiven Lebensstil. Dazu beantworten Ärzte rasch und kompetent alle Fragen rund um das Thema Gesundheit. Kunden können sich telefonisch oder per E-Mail an das Team aus Allgemeinmedizinern und Fachärzten wenden und erhalten schnell professionelle Hilfe.

Gesundheitssystem, im raschen und unbürokratischen Zugang zu medizinischen Leistungen oder einfach nur in medizinischen Wissensfragen. Ein Beispiel dafür ist ein Webportal, das sich dem Thema Gesundheit ganzheitlich widmet.

Moderate Prämien, hohe Ertragskraft

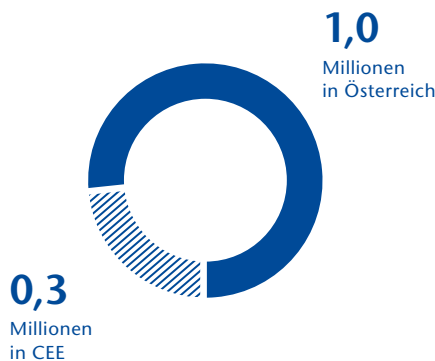
Auch wenn die Krankenversicherung mit einem Konzernprämienanteil von ca. 21 Prozent absolut gesehen unser kleinstes Geschäftsfeld ist, trägt sie doch maßgeblich zur Profitabilität – und damit zur soliden Kapitalausstattung – von UNIQA bei. Denn die Krankenversicherung weist stabile Beiträge, langfristige Verträge und positive Wachstumsaussichten auf. Zudem steigen die Prämien im Einklang mit der Entwicklung der Gesundheitskosten und der Lebenserwartung stetig an. Ein weiterer

Vorteil aus Konzernsicht: Da die während der Vertragslaufzeit gebildeten Rückstellungen im Fall eines Austritts nicht übertragbar sind, sind die Stornoraten gering.

Die in Österreich in der Krankenversicherung verrechneten Prämien machen mehr als 90 Prozent des gesamten Konzernvolumens aus, 7 Prozent kommen aus CEE. Während UNIQA in Österreich sowohl stationäre als auch ambulante Leistungen abdeckt, steht in CEE der ambulante Bereich

deutlich im Vordergrund. Das liegt vor allem daran, dass es dort bisher kaum Privatspitäler gibt. Mittel- bis langfristig rechnen wir aber auch in dieser Hoffungsregion mit einer ähnlichen Entwicklung wie hierzulande und in Westeuropa. Ein interessantes Detail noch: Rund ein Drittel der Prämien in der Krankenversicherung generiert UNIQA über Gruppenversicherungen, wie sie zum Beispiel für die Arbeitnehmer von Unternehmen angeboten werden.

1,3 Millionen Verträge in der Krankenversicherung



Eine der Kernkompetenzen von UNIQA liegt seit Jahrzehnten in der Krankenversicherung. Mit

46 Prozent

Marktanteil sind wir hier in unserem Heimmarkt Österreich unumstrittener Marktführer.

Was uns für Investoren attraktiv macht

Klar definierte Ziele und eine fokussierte Strategie bestimmen unseren Wachstumskurs. Die Erfolge der letzten zehn Jahre bestätigen uns darin.

Bereit für neue Herausforderungen

Seit wir im Jahr 2011 die Konzernstrategie UNIQA 2.0 formuliert haben, hat sich bei UNIQA sehr viel getan – von einer Verdoppelung unserer Kundenzahl über die deutliche Stärkung unserer Kapitalbasis und die Steigerung unserer Ertragskraft im Versicherungsgeschäft bis hin zu einer Fülle von Initiativen in Produktinnovation, Kundenservice und Digitalisierung. Jüngster Höhepunkt ist nun die Akquisition der AXA-Töchter in Polen, Tschechien und der Slowakei mit insgesamt fünf Millionen Kunden. Als Ergebnis all dieser Entwicklungen fühlen wir uns gut gerüstet, unsere Gruppe in einer Zeit großer Herausforderungen im Rahmen von UNIQA 3.0 weiterzuentwickeln.

UNIQA 2.0 – Phasen 1 und 2 (2011 – 2015)

Im Zentrum der 2011 gestarteten Transformation standen von Anfang an unsere Kunden. Deshalb war auch das einzige Ziel, das wir bereits 2011 für 2020 festgelegt haben, die Verdoppelung unserer Kundenzahl. Während der ersten beiden Phasen von UNIQA 2.0 bis 2015 traten dann weitere, großteils finanzorientierte Ziele hinzu (eine Übersicht dazu finden Sie auf der gegenüberliegenden Seite): Wir haben uns unter anderem vorgenommen, unseren Fokus auf das Kerngeschäft als Erstversicherer in Österreich und CEE zu legen, die Profitabilität dieses Kerngeschäfts zu erhöhen und unser Risk-Return-Profil zu verbessern. Um die Kapitalisierung der Gesellschaft zu verbessern, haben wir zudem bereits 2011 begonnen, einen Börsengang vorzubereiten. Als Konsequenz der Transformation sollte schließlich das Ergebnis vor Steuern im Vergleich zu 2011 um bis zu 400 Million Euro steigen.

UNIQA 2.0 – Phase 3 (2016 – 2020)

In der dritten Phase von UNIQA 2.0 ab 2016 haben wir angesichts der sich immer rascher verändernden Kundenbedürfnisse und der unaufhaltsam fortschreitenden Digitalisierung das bisher größte Innovations- und Investitionsprogramm von UNIQA gestartet. Das auf zehn Jahre angelegte Programm mit einem Volumen von 500 Millionen Euro verfolgt mehrere Ziele: ein Re-Design unseres Geschäftsmodells, den dazu notwendigen personellen Kompetenzaufbau sowie Investitionen in die erforderlichen IT-Systeme. UNIQA wandelt sich mithilfe dieser umfangreichen Investitionen von einem Anbieter von Versicherungsprodukten zu einem integrierten Servicedienstleister. Als Grundlage bzw. Sinnbild für die laufenden strategischen Initiativen haben wir 2016 übrigens das „UNIQA Haus“ geschaffen, das alle Ansatzpunkte und Maßnahmen im Rahmen der Phase 3 anschaulich gesamthaft darstellt (siehe Seite 29).

Gestärkt in die Zukunft

Vieles von dem, was wir uns 2011 und in den Folgejahren vorgenommen haben, ist uns gelungen, manches nicht. Besonders erfreulich ist, dass wir unser Ziel erreicht haben, die Kundenanzahl in dieser Dekade zu verdoppeln – und dies trotz des Ausstiegs aus Deutschland und Italien, mit dem wir unseren Fokus voll auf die Kernmärkte Österreich und CEE gerichtet haben. Der entscheidende letzte Schritt dazu ist die gerade laufende Akquisition der AXA-Gesellschaften in Polen, Tschechien und der Slowakei. Damit werden wir Ende 2020 gut 15 Millionen Kunden dabei unterstützen, sicher, besser und länger zu leben.

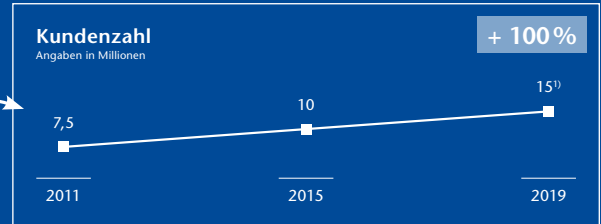
Parallel dazu haben wir die Profitabilität in unserem Kerngeschäft signifikant verbessert und konnten damit die Auswirkungen des Niedrigzinsumfelds abfedern. Mit Entschlossenheit haben wir zudem große Projekte begonnen und viele Prozesse verändert. Gleichzeitig haben wir uns, allem voran durch unseren Re-IPO im Oktober 2013, eine solide Kapitalposition erarbeitet. Mit all dem haben wir uns stark und unabhängig gemacht – und sind jetzt bereit, die Zukunft selbst zu gestalten.

UNIQA 2.0

Ziele → Erfolge

1
Kundenwachstum

- Kundenzahl bis 2020 von 7,5 Millionen auf 15 Millionen verdoppeln
- Bis 2020 Nummer 1 in Österreich und Nummer 3 in CEE



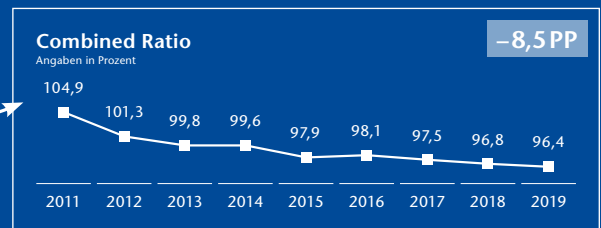
2
Konzentration auf das Kerngeschäft

Konzentration auf das Kerngeschäft: Erstversicherung in den beiden Kernmärkten Österreich und CEE

	Desinvestments	Investments
Regional	Mannheimer Versicherung in DE	Basler in HR und RS, EBRD-Anteile in CEE
Business	Hotels, Mediengruppe	Spitäler

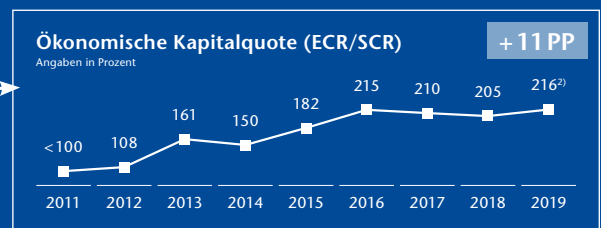
3
Umsetzung von Schlüsselprogrammen

- UNIQA Österreich: Profitabilität erhöhen
- Raiffeisen Versicherung: Produktivität erhöhen
- UNIQA International: profitables Wachstum
- Risk/Return: wertorientierte Unternehmenssteuerung



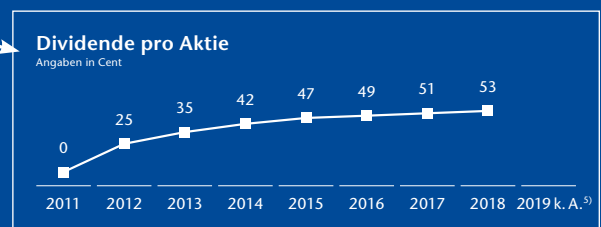
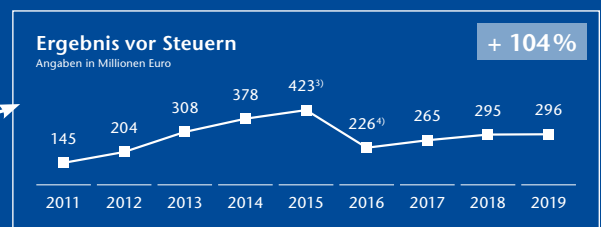
4
Solide Kapitalbasis

- Stärkung des Eigenkapitals
- Einfachere und börsenfreundliche Konzernstruktur
- Re-IPO 2013



5
Attraktive Finanzkennzahlen

- Verbesserung des Ergebnisses vor Steuern um bis zu 400 Millionen Euro



¹⁾ Inklusive AXA-Gesellschaften
²⁾ 2019: regulatorische Kapitalquote (SCR)
³⁾ Inklusive Ergebnisbeitrag Italien
⁴⁾ Exklusive Ergebnisbeitrag Italien
⁵⁾ Der Aufsichtsrat behält sich die Prüfung bzw. Billigung des Gewinnverwendungsvorschlags des Vorstands aufgrund der COVID-19-Krise bis auf Weiteres vor.

UNIQA 2.0 – Phase 3: strategische Initiativen im Detail

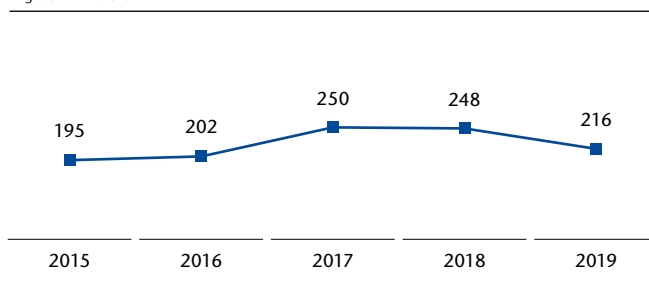
Kapital – das Fundament unserer Tätigkeit

Mit einer starken Kapitalbasis als Fundament wollen wir unser UNIQA Haus möglichst stabil aufstellen. Seit 2011 haben wir sie konsequent verbessert, um sowohl das bestehende Geschäft zu fördern als auch – wann immer sich die entsprechende Gelegenheit bietet – unser Kapital in Wachstum zu investieren.

Für eine solide und ausgewogene Bilanz haben wir uns eine regulatorische Kapitalquote (SCR) in einer Bandbreite (Zielkorridor) von 155 bis 190 Prozent zum Ziel gesetzt. Damit stellen wir sicher, dass UNIQA selbst unter deutlich schlechteren Rahmenbedingungen stets solvent bleibt und auch allfällige Chancen im Versicherungsgeschäft jederzeit nutzen kann. Mit unserer soliden Kapitalposition können wir das erwartete organische Wachstum, insbesondere in CEE, leicht finanzieren.

Entwicklung SCR

Angaben in Prozent



216 % SCR



**UPDATE
2019**

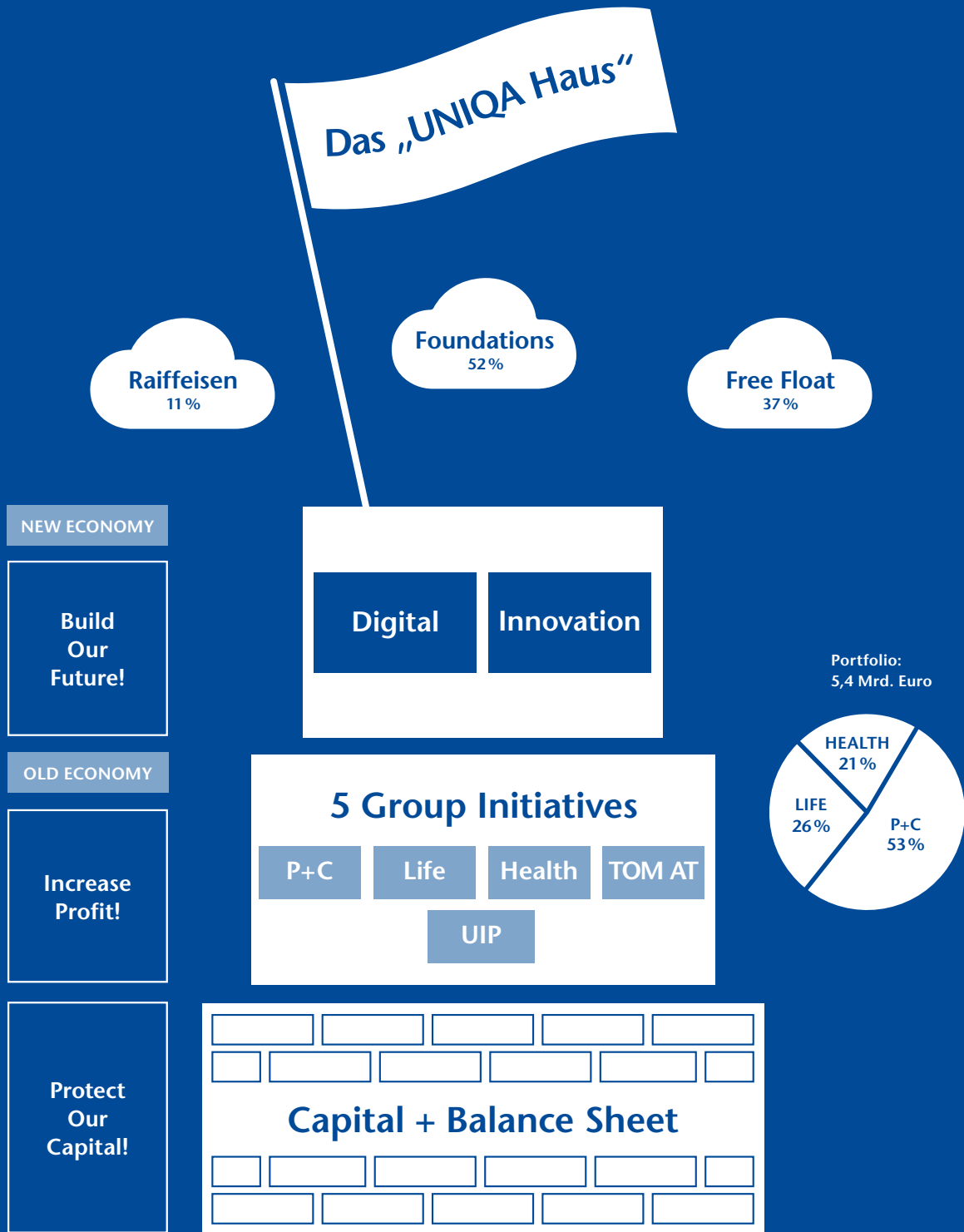
Kapital –
das Fundament
unserer
Tätigkeit

Das Jahr 2019 und insbesondere die ersten drei Quartale standen im Zeichen eines starken Zinsrückgangs. Obwohl damit ein Rückgang der regulatorischen Solvenzquote (SCR) von 248 Prozent zum 31. Dezember 2018 auf 216 Prozent zum 31. Dezember 2019 einherging, ist UNIQA dennoch weiterhin gut kapitalisiert.

Grundlage dafür ist die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Risikomodells, bei der wir einen weiteren Meilenstein erreicht haben: Im November 2019 wurde unser partielles internes Modell für Marktrisiken genehmigt.

Im Februar 2020 haben wir einen Kaufvertrag zum Erwerb von Unternehmen der AXA-Gruppe in Polen, Tschechien und der Slowakei unterschrieben. Der Kaufpreis beträgt rund 1 Milliarde Euro. Geschätzt würde unsere Pro-forma-Kapitalquote inklusive der AXA-Akquisition per 31. Dezember 2019¹⁾ damit bei ungefähr 190 Prozent liegen. Mit dieser Kapitalisierung deutlich über der Zielmarke von 170 Prozent fühlen wir uns gut aufgestellt.

¹⁾ Also gerechnet, als wäre die Transaktion bereits am 31. Dezember 2019 vollzogen worden



Der „erste Stock“: fünf Gruppen- initiativen – kontinuierliche Steigerung von Effizienz und Profitabilität im Kerngeschäft

Auf dem Fundament unserer starken Kapitalbasis bauen fünf strategische Initiativen im versicherungstechnischen Kerngeschäft auf. Diese bilden den ersten Stock unseres Hauses.

In den drei Geschäftsbereichen Schaden- und Unfallversicherung, Krankenversicherung und Lebensversicherung haben wir jeweils ein Programm zur Absicherung bzw. zur Steigerung der nachhaltigen operativen Profitabilität entwickelt, die unter der Verantwortung des zuständigen Fachvorstands umgesetzt wurden. Parallel dazu starteten zwei weitere strategische Initiativen mit gruppenweiter Auswirkung im Kerngeschäft.

1 Schaden- und Unfallversicherung
Weitere Steigerung der Ertragskraft

2 Krankenversicherung
Bestätigung der führenden Position

3 Lebensversicherung
Neupositionierung des Produktportfolios

4 UNIQA Insurance Platform

5 ZielBetriebsModell (TOM)

1 Schaden- und Unfallversicherung: weitere Steigerung der Ertragskraft

Klare Zielsetzung im Geschäftsfeld Schaden- und Unfallversicherung – jenem Segment, aus dem UNIQA den größten Beitrag zum Prämienwachstum erwartet, besonders in CEE – war die signifikante Steigerung der Ertragskraft. Maßzahl dafür ist die Combined Ratio, also das Verhältnis der Aufwendungen für Versicherungsbetrieb und -leistungen zu den verrechneten Prämien. Unterstützt durch Investitionen in die operative Exzellenz haben wir hier zahlreiche Projekte gestartet, mit denen die Combined Ratio bis 2020 nachhaltig unter 95 Prozent gesenkt werden sollte. Der Schwerpunkt lag dabei unter anderem in der Optimierung der Prämienkalkulation, der Portfoliosteuerung und des Schadenmanagements sowie im Ausbau der Betrugsbekämpfung.

Dank der eingeleiteten Maßnahmen konnten wir die versicherungstechnische Profitabilität in der Schaden- und Unfallversicherung tatsächlich deutlich verbessern, speziell in CEE.

Unseren Weg einer kontinuierlichen Verbesserung unserer Combined Ratio in der Schaden- und Unfallversicherung haben wir auch im Jahr 2019 erfolgreich fortgesetzt: Mit 96,4 Prozent sind wir unserem mittelfristigen Ziel einer Senkung unter 95 Prozent erstmals greifbar nahegekommen. Haupttreiber dafür sind die konsequent umgesetzten Optimierungsinitiativen, die nun immer klarer ihre volle Wirkung entfalten. Dies zeigt sich vor allem in einer deutlichen Reduktion des sogenannten „Basisschadens“ – also der Versicherungsleistungen an unsere Kunden ohne spezielle große Sondereffekte. Dadurch konnten wir sogar die massiven Schneedruckschäden aus den außergewöhnlichen Schneefällen im Jänner und Februar 2019 kompensieren.

Erfreulich ist auch das über dem Marktschnitt liegende Wachstum in unseren Zielsegmenten, insbesondere in der Wohnungs- und Eigenheimversicherung und im Gewerbesegment. Neben unserer starken Präsenz im Markt und der guten Betreuung durch unsere eigene Vertriebschiene tragen dazu auch neue Initiativen wie die Produktvereinfachung im Onlineauftritt und bei unseren Bankpartnern bei. Unterstützend wirken aber auch die Optimierungen im Verkaufsprozess, etwa elektronische Unterschriften direkt beim Kunden.

✓
**UPDATE
2019**
Schaden-
und Unfall-
versicherung

Generell lag unser Fokus 2019 weiterhin stark auf der Verbesserung des Kundenerlebnisses. Dass dies gelungen ist, zeigt nicht zuletzt die deutlich verbesserte Kundenzufriedenheit mit der Schadenabwicklung. Unser Pilotprojekt einer voll digitalen Abwicklung von Sachversicherungsprodukten in CEE – vom Verkauf bis zur Schadenabwicklung – ist ebenfalls erfolgreich gestartet. Die dynamische Entwicklung des Projekts zeigt, dass wir damit die Erwartungen des stark wachsenden Segments der digital affinen Kunden erfüllen.

2 Krankenversicherung: Bestätigung der führenden Position

UNIQA ist klarer Marktführer in der österreichischen Krankenversicherung. Dieses Geschäftsfeld macht 21 Prozent unserer Prämien aus – 5 Prozent mehr als zu Beginn von UNIQA 2.0 – und ist somit ein wesentliches Ertragsstandbein unseres Unternehmens. Deshalb war und ist die Verteidigung unserer Führungsposition in diesem profitablen Geschäftsfeld eines unserer wichtigsten Ziele.

Der weitere Ausbau der Leistungen für die Kunden bildet dabei weiterhin einen zentralen Schwerpunkt. Dazu setzen wir auf selektive Investments entlang der Wertschöpfungskette in den Bereichen Gesundheitsberatung und -vorsorge, Gesundheitsdienstleistungen und auch digitale Gesundheitslösungen. Dadurch wollen wir auch in Zukunft ein kompetenter Partner für unsere Kunden

bleiben. Gleichzeitig müssen wir aufgrund der sehr langen Laufzeit unserer Verträge auch in der Krankenversicherung das anhaltende Negativzinsumfeld im Auge behalten.

Unser Produkt Akut-Versorgt, das unseren Kunden an Wochenenden oder in der Nacht rasch Zugang zu medizinischer Versorgung bietet, haben wir im Jahr 2019 wie geplant auch in den Regionen um

Graz, Klagenfurt und Lustenau eingeführt. Damit versorgen wir bereits die Ballungsräume von fünf Bundesländern mit diesem essenziellen Service, das sehr gut angenommen wird. Für 2020 streben wir das Rollout entsprechender Angebote auch für Linz und Innsbruck an.

Einen weiteren wichtigen Schritt zur Verwirklichung unserer Rolle als umfassender medizinischer Dienstleister stellt der Ausbau unseres Partnernetzwerks LARA (Labor, Arzt, Röntgen, Apotheke) dar. Dieses Netzwerk steht vorerst unseren voll versicherten Kunden zur Verfügung, also vor allem Freiberuflern und Studenten. Die medizinischen Leistungen für diese Kundengruppen können nun direkt mit den medizinischen Partnern abgerechnet werden. Für 2020 ist geplant, auch unseren Zusatzversicherten Kunden Onlineservices wie Arztsuche, Terminvereinbarung sowie telemedizinische Konsultationen mit unseren Partnerärzten anzubieten. Ergänzt werden diese Services durch unsere medizinische Informationsplattform, die rund um die Uhr wertvolle Informationen zu vielen medizinischen Fragen bietet.

3 Lebensversicherung: Neupositionierung des Produktportfolios

Das seit Jahren anhaltende Niedrigzinsumfeld hat besonders starke Auswirkungen auf die Lebensversicherung. Je nach Veranlagungsstrategie ist es unter den derzeitigen Kapitalmarktbedingungen nur schwer möglich, die Kapitalkosten nachhaltig zu verdienen. In besonderem Maß ist davon die in Österreich traditionell vorherrschende kapitalbildende Lebensversicherung betroffen. Darüber hinaus reduzieren die niedrigen Zinsen die Nachfrage nach Vorsorgeprodukten massiv.

Unsere strategischen Initiativen in dieser Sparte zielten daher vorwiegend auf die Neuausrichtung des Produktportfolios in Richtung fondsgebundener Produkte und die Erhöhung der Profitabilität der bestehenden Verträge ab. Ein wesentliches Element dabei war die Konzeption neuer Lebensversicherungsprodukte, bei denen Verzinsung, Kapitaleinsatz und Kosten sowohl für die Kunden als auch für UNIQA in einer sinnvollen Balance stehen. Dabei war eine faire Verteilung der Abschlusskosten über die Laufzeit ein wesentlicher Schritt. Als Ergebnis haben wir 2017 ein komplett überarbeitetes Angebot im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherung auf den Markt gebracht. Transparent, kostengünstig und flexibel für den Kunden, erfüllt dieses neue Produkt gleichzeitig auch alle regulatorischen Anforderungen. Die Etablierung eines sogenannten In-Force-Managements zur Optimierung der Profitabilität unserer bestehenden Lebensversicherungsverträge ergänzte unsere Anstrengungen in diesem Bereich.

Anfang 2019 haben wir den Verkauf und die gesamte Administration unserer neuen fondsgebundenen Lebensversicherung über die UNIQA

Insurance Platform (UIP), unser neues IT-Kernsystem, nach dem Bankenvertrieb nun auch für die übrigen Vertriebslinien ausgerollt. Dies bringt sowohl für die Kunden als auch für die Vertriebsmitarbeiter deutliche

✓
UPDATE
2019
Kranken-
versicherung

✓
UPDATE
2019
Lebens-
versicherung

Verbesserungen. Ende 2019 folgte mit der indexgebundenen Lebensversicherung auch der erste Schritt der Übertragung von bestehenden Verträgen auf die neue Plattform. Abschließen konnten wir kurz vor Jahresende zudem die Einführung der neuen Ablebensversicherung auf allen Vertriebschienen. Da das neue Produkt im Bankenbereich sehr gut ankommt, erwarten wir auch im UNIQA Vertrieb einen ähnlichen Erfolg.

Die neuerlich verschärfte Situation im Kapitalmarkt mit einer weiteren Absenkung des Zinsniveaus bleibt vermutlich auf längere Sicht die größte Herausforderung für die Lebensversicherung. Mit unserer neuen fondsgebundenen Lebensversicherung können wir trotz dieses schwierigen Umfelds für einen breiten Kundenkreis eine angemessene Altersvorsorge anbieten.

4 UNIQA Insurance Platform (UIP)

Ziel des Programms unter diesem Titel ist nichts weniger als die Erneuerung der Kernsysteme aller Sparten und die damit verbundene organisatorische Transformation des Konzerns. UIP ersetzt mittelfristig die bestehenden IT-Kernsysteme, mit denen notwendige innovative Prozesse, Produkte und Funktionalitäten nicht mehr effizient genug abgebildet werden können. Dieses Projekt ist auf mehr als zehn Jahre ausgelegt und wird das Geschäft von UNIQA auf eine vollkommen neue Basis stellen: Durch die UIP werden Produktentwicklungszeiten (Time-to-Market) dramatisch reduziert, höhere Flexibilität in der Produktgestaltung geschaffen und mittelfristig die Betriebskosten der gesamten Datenverarbeitung signifikant gesenkt. Zusätzlich schaffen wir die Voraussetzungen, um den Kundenerwartungen und Kundenwünschen, die sich in einer zunehmend digitalisierten Welt immer rascher und radikaler verändern, in Zukunft noch besser zu entsprechen.

In den letzten drei Jahren haben wir die fondsgebundene Lebensversicherung für alle UNIQA Vertriebswege erfolgreich auf der UIP installiert, und ab Juni 2020 wird auch die klassische Lebensversicherung über die neue Plattform verkauft. Damit wird unser Neugeschäft in der Lebensversicherung nur mehr über die neue Plattform abgewickelt. Parallel zur Implementierung des Neugeschäfts haben wir im Oktober 2019 die erste Tranche der

bestehenden Verträge erfolgreich migriert und werden bis Mitte 2022 den Transfer der restlichen Verträge abschließen, um in einem nächsten Schritt die Altsysteme abzuschalten.

Anfang 2020 haben wir zusätzlich zur Lebensversicherung mit der Implementierung des Sach-, Unfall-, Haftpflicht- und Kfz-Geschäfts gestartet. Bereits Ende 2021 bzw. Anfang 2022 werden die Privatkundenprodukte (ohne Kfz- und Unfallversicherung) für den Raiffeisen Bankenvertrieb über die UIP verfügbar sein. Ende 2022

bzw. Anfang 2023 werden diese Produkte dann auch auf allen anderen UNIQA Vertriebswegen zur Verfügung stehen. Der Abschluss dieser Implementierung ist für Mitte 2025 geplant.



Mit dem Rollout der fondsgebundenen Lebensversicherung für den Raiffeisen Bankenvertrieb hatten wir im Jahr 2018 den ersten großen Meilenstein der UIP-Roadmap

erreicht. Den zweiten Meilenstein bildete im Juni 2019 das erfolgreiche Rollout dieses Produkts auch für den UNIQA Vertrieb. Zusätzlich haben wir im Oktober 2019 die erste größere Migration bestehender Lebensversicherungsverträge durchgeführt. Rund 35.000 Verträge der indexgebundenen Lebensversicherung werden seit diesem Zeitpunkt in den neuen Systemen der msg life und msg nexinsure verwaltet.

Neben der Einführung dieser neuen Verwaltungssysteme für die Lebensversicherung erfolgte im Juni 2019 der Startschuss für die Implementierung der Sach-, Schaden- und Unfall- sowie Kfz-Versicherung ab Jänner 2020.

5 TOM – ZielBetriebsModell UNIQA Österreich

Seit dem Start des Strategieprogramms UNIQA 2.0 im Jahr 2011 arbeitet unser Konzern daran, alle seine Prozesse im Sinne der Kunden effizienter, schneller und auch kostengünstiger zu gestalten. Dieses Modernisierungs- und Optimierungsprojekt unter der Bezeichnung „ZielBetriebsModell“ (engl. Target Operating Model, kurz TOM) betrifft vor allem interne, nach außen hin nicht sichtbare Prozesse. Es fokussiert zum einen auf die Zusammenführung von Abwicklungseinheiten an Standorten, an denen die Leistungen in hoher Qualität und zu geringen Kosten bereitgestellt werden können, und zum anderen auf die Standardisierung einzelner, bestehender Produkte und Prozesse.

Wesentlicher TOM-Arbeitsschwerpunkt des Jahres 2019 war die Festigung der Zusammenarbeit zwischen dem Group Service Center in Nitra (Slowakei) und unseren österreichischen Steuerungs- und Abwicklungseinheiten, nachdem viele Prozessschritte davor nach Nitra verlagert werden konnten. Um die Qualität der Bearbeitung kontinuierlich zu verbessern, wurden spezielle Schulungsmaßnahmen definiert und durchgeführt.

Bei dem 2018 gestarteten Projekt der automatischen Texterkennung in der ambulanten Krankenversicherung haben wir 2019 den Automatisierungsgrad weiter erhöht. Neben den herkömmlichen Eingangskanälen Post und E-Mail wurde dazu auch die UNIQA App an das System angebunden, sodass Belege künftig über sämtliche Kanäle eingereicht werden können. Als nächster Schritt folgen nun Optimierungen in den einzelnen Kanälen und weitere Standardisierungen im gesamten Inputmanagement. Nach offiziellem Abschluss des Programms mit Jahresende 2019 arbeiten wir an Themen wie der automatischen Texterkennung in eigenen Projekten weiter.



**UPDATE
2019**

TOM – Ziel-
BetriebsModell
UNIQA Österreich

Der „zweite Stock“: Innovation und Digitalisierung – wir begleiten unsere Kunden in die Zukunft

Aufbauend auf diesen Initiativen im Kerngeschäft setzt UNIQA zusätzliche Impulse, um das Geschäftsmodell laufend den aktuellen Erfordernissen anzupassen. Übergeordnetes Ziel ist es dabei, die Kunden von heute auch morgen begeistern zu können.

Im zweiten Stock unseres UNIQA Hauses ist deshalb unsere Zukunft rund um Digitalisierung und Innovation angesiedelt. Nachdem das Versicherungsgeschäft in den letzten Jahrzehnten sehr statisch verlief, entsteht nun Bewegung. Mit der Schaffung der Bereiche Digitalisierung, Open Innovation und UNIQA Ventures unterstützen wir das Kerngeschäft und fassen gleichzeitig Fuß in neuen Geschäftsfeldern.

Innovation – Entwicklung zum Serviceprovider: Diese strategische Initiative setzt sich mit der evolutionären Weiterentwicklung der Wertschöpfungskette einer Versicherung vom reinen Deckungsgeber zum voll umfassenden Serviceprovider auseinander. Diese Transformation, die eng mit der Digitalisierung des

Versicherungsgeschäfts verknüpft ist, umfasst ein Bündel an unterschiedlichen Maßnahmen. Sie reichen von der Analyse innovativer Geschäftsmodelle außerhalb des Versicherungssektors über selektive Investments in Start-ups im Finanz- und Technologiebereich bis hin zu Kooperationen mit Inkubatoren.

Die UNIQA Ventures GmbH, in der 2018 die Corporate-Venture-Capital-Aktivitäten der UNIQA Group gebündelt wurden, hat ihre Investment-

tätigkeit 2019 weiter ausgebaut. Dafür haben wir den Rahmen für Investitionen in junge Unternehmen und Start-ups 2019 auf 75 Millionen Euro erhöht. Mittelfristig streben wir einen weiteren Ausbau der verfügbaren Mittel auf 150 Millionen Euro an. Neue Investments erfolgten im Berichtsjahr neben doctorly, einem Anbieter von Arztsoftware in Deutschland,

in das Software-as-a-Service-Modell Eversports für Fitnesscenter (Buchungsmöglichkeit für Endkunden), das Software-as-a-Service-Modell Inslly für Makler, kompany, einen Anbieter von Know-Your-Customer-/Anti-Money-Laundering- und Compliance-Lösungen, sowie omni:us, eine durch künstliche Intelligenz unterstützte Software zur Automatisierung von Schadenprozessen. Auch für die kommenden Jahre planen wir weitere Direktinvestments in Insurtechs, Healthtechs und Fintechs.

Ergänzend zu unseren insgesamt zwölf Direktinvestments haben wir in Kooperation mit der Raiffeisen Bank International und dem Venture-Capital-Spezialisten Speedinvest zudem acht weitere Investitionen in sogenannte „Fintechs“ vorgenommen. Diese Engagements erfolgten über die gemeinsame Investitionsgesellschaft FinTech Growth Fund Europe GmbH & Co KG, die im 1. Quartal 2019 ihre operative Tätigkeit aufnahm.

Digitalisierung – Geschäfts- und Servicemodell neu denken: Der Servicegedanke und das „Halten“ des Kundenversprechens auch im digitalen Zeitalter sind der Kern dieser strategischen Initiative. Im Zentrum steht die Neuausrichtung der Kundenkontaktpunkte und der nachgelagerten Serviceprozesse, denn die Kunden erwarten heute Tempo, Flexibilität, rasche Reaktion und echte Hilfe. De facto müssen wir angesichts dieser disruptiven Veränderung des Marktumfelds unser Geschäftsmodell sowie unsere Produkte und Prozesse aus Sicht des



Kunden neu denken. Vor dem Hintergrund der führenden Position von UNIQA in der Krankenversicherung liegt hier ein besonderer Schwerpunkt im Bereich Gesundheit.

2019 haben wir in Österreich unsere digitalen Kunden-Frontends myUNIQA Kundenportal, myUNIQA App und UNIQA ServiceBot wie geplant weiterentwickelt und weitere Servicefunktionen für Kunden und Mitarbeiter implementiert. So können sich Kunden seit September 2019 zum Beispiel für die myUNIQA Applikationen mittels e-Identity (via Onlinebanking) identifizieren. Die Benutzerfreundlichkeit unserer digitalen Angebote wurde damit einmal mehr entscheidend gesteigert.



**UPDATE
2019**

Digitalisierung

Um für alle digitalen Kontaktpunkte von UNIQA ein einheitliches Kundenerlebnis zu schaffen,

haben wir auch die UNIQA Website (uniqa.at) neu gestaltet. Als eine der wichtigsten Stationen in der Kundenreise haben wir dabei spezielles Augenmerk auf das Thema Schadenmeldung gelegt und die Formulare dafür sowohl in den myUNIQA Applikationen als auch auf der öffentlichen Website neu konzipiert. Auch den Einsatz von Lösungen zur robotergesteuerten Prozessautomatisierung (Robotic Process Automation, RPA) haben wir hier weiter ausgebaut und etwa das direkte Anlegen von Schadenfällen ermöglicht. Arzt- und Apothekenrechnungen können neben dem bereits erfolgreich etablierten Kanal myUNIQA App nun auch auf dem myUNIQA Kundenportal eingereicht werden.

In mehreren Pilotprojekten in Österreich und Polen erprobten wir 2019 zudem den Einsatz von künstlicher Intelligenz zur Analyse von Preismodellen und zur Verbesserung des Kundenservice. Die Ergebnisse dieser Initiativen werden nun zur weiteren Optimierung des Kundenerlebnisses beitragen und in allen Ländern der UNIQA Group zur Verfügung stehen.

Nach dem mehrjährigen erfolgreichen Einsatz neuer Arbeitsweisen im Bereich Digitalisierung finden diese jetzt auch in anderen Unternehmensbereichen Anwendung. So haben unsere digitalen Pioniere etwa das gruppenweite Transformationsprogramm unterstützt, indem sie Elemente agiler Methoden vermittelt und die interdisziplinäre Kooperation gefördert haben. UNIQA entwickelt dabei einen eigenen „New Way of Working“-Ansatz.

Zukunft gestalten

UNIQA 3.0

UNIQA bleibt attraktives Investment

Auf UNIQA ist Verlass. Denn ungeachtet weltweit steigender Inflationsraten, handelspolitischer Konflikte und latenter Verunsicherung in den Märkten kann das Unternehmen für 2019 neuerlich auf eine solide Geschäftsentwicklung verweisen. Mit ihrer exzellenten Marktposition, ihrer robusten Kapitalausstattung und ihrem Wachstumspotenzial verfügt die Gruppe über ein starkes Fundament, das sie weiterhin zu einer interessanten Investmentoption macht.

Börsen legen 2019 kräftig zu

Das Aktienjahr 2019 startete mit einer klaren Aufwärtsentwicklung in den ersten vier Monaten, die vielfach als Reaktion auf die Kurskorrekturen des Vorjahres gedeutet wurde. Nach einer mehrmonatigen Phase richtungsloser Kursschwankungen stiegen die wichtigsten Indizes im 4. Quartal 2019 wieder kräftig an. In Summe ergab sich damit 2019 an den meisten Börsenplätzen eine überaus positive Kursentwicklung, die in einem Anstieg des Weltaktienindex MSCI World um 25,2 Prozent zum Ausdruck kam. Diese exzellente Performance war vor allem auf die zinspolitische Wende der US-Notenbank Fed und die noch

expansivere Politik der Europäischen Zentralbank (EZB) zurückzuführen. Insbesondere in den letzten Monaten des Jahres waren sich die Investoren zunehmend einig, dass die expansive Geldpolitik wohl geraume Zeit anhalten werde.

Ungeachtet dessen wirkten 2019 mehrere Faktoren dämpfend auf den Markt: Die weltweiten Handelskonflikte hinterließen mittlerweile auch in den globalen Handelsdaten deutliche Spuren, sodass internationale Prognoseinstitute ihre Wachstumsprognosen senkten. Prägend für die Märkte war darüber hinaus eine Reihe politischer Unsicherheiten – vom geplanten Ausstieg Großbritanniens aus der EU (Brexit) über anhaltende Krisen im Nahen Osten bis hin zu politischen und wirtschaftlichen Turbulenzen in mehreren lateinamerikanischen Ländern.

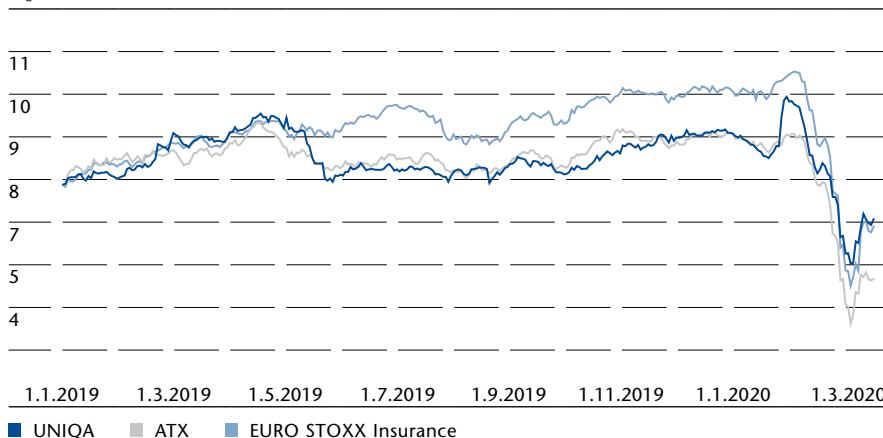
Dennoch stiegen die Kurse 2019 gerade in den USA, wo die Notenbank ihre Politik schrittweiser Zinserhöhungen revidierte und zu Zinssenkungen übergang, besonders deutlich. Sowohl der S&P 500 als auch der US-Leitindex Dow Jones Industrial und der technologieorientierte Nasdaq Composite Index haben 2019 reihenweise neue historische Höchststände erzielt und das Jahr nahe ihrem jeweiligen Höchststand beendet. Anzeichen für eine Entspannung im globalen Handelsstreit haben gerade in den letzten Wochen des Jahres die Kursentwicklung an den US-Börsen nochmals angetrieben.

EQUITY STORY

- Stärkste Versicherungsmarke Österreichs
- Marktführer in der Krankenversicherung
- Interessantes Wachstumspotenzial in CEE
- Solide Kapitalposition

Entwicklung der UNIQA Aktie

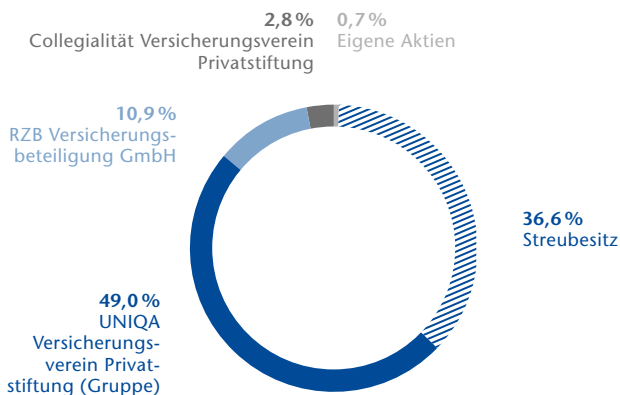
Angaben in Euro



In Europa hat die Kontinuität der expansiven geldpolitischen Maßnahmen der EZB die Zuversicht im Aktienmarkt verstärkt. Im Lauf des Jahres immer wieder auftretende Irritationen aufgrund der Unsicherheiten rund um den Brexit sind nach der klaren Entscheidung bei der britischen Parlamentswahl im Dezember 2019 in den Hintergrund getreten. Insgesamt konnte der Euro Stoxx 50 damit 2019 um 25,4 Prozent zulegen. Regionale und lokale Probleme in einzelnen Emerging Markets haben das Gesamtbild der Marktentwicklung in dieser Ländergruppe allerdings höchst unterschiedlich ausfallen lassen. Grundsätzlich stellten die expansivere Geldpolitik und die Aussicht auf anhaltend niedrige Zinsen eine wichtige Unterstützung für diese Region dar. Gleichzeitig hat aber die ausgezeichnete Marktentwicklung an den großen, etablierten Börsen die Aufmerksamkeit von Investoren erst recht auf die traditionellen Märkte gelenkt. Daher ist der Gesamtanstieg der aufstrebenden Märkte – gemessen am MSCI Emerging Markets – mit 15,4 Prozent geringer geblieben, als angesichts der Zinsentwicklung anzunehmen gewesen wäre.

Die Wiener Börse konnte 2019 einen deutlichen Kurszuwachs erzielen, der Leitindex ATX legte um 16,1 Prozent zu. Im Gegensatz zu vielen anderen Börsen wurde der Jahreshöchststand hier bereits am 18. April 2019 mit einem Indexstand von über 3.300 Punkten erreicht. Danach folgte eine deutliche Korrektur, die sich teils damit erklären lässt, dass die österreichische Industrie gegenüber den Auswirkungen der Handelskonflikte besonders stark exponiert ist, teils aber

Aktionärsstruktur



Kennzahlen UNIQA Aktie

Angaben in Euro

	2019	2018	2017	2016	2015
Börsenkurs UNIQA Aktie per 31. Dezember	9,10	7,86	8,82	7,20	7,53
Höchstkurs	9,56	10,46	9,05	7,45	9,41
Tiefstkurs	7,84	7,72	7,09	5,04	7,04
Durchschnittl. Börsenumsatz/Tag (in Millionen Euro)	3,3	4,7	5,6	5,2	4,5
Marktkapitalisierung per 31. Dezember (in Millionen Euro)	2.793,4	2.412,7	2.707,4	2.218,5	2.320,6
Durchschnittl. Anzahl der Aktien im Umlauf	306.965.261	306.965.261	306.965.261	308.129.721	308.180.350
Ergebnis je Aktie	0,76	0,79	0,56	0,48	1,09
Dividende je Aktie	k. A. ¹⁾	0,53	0,51	0,49	0,47

¹⁾ Der Aufsichtsrat behält sich die Prüfung bzw. Billigung des Gewinnverwendungsvorschlags des Vorstands aufgrund der COVID-19-Krise bis auf Weiteres vor.

auch auf innenpolitische Turbulenzen zurückgeht. Erst im 4. Quartal 2019 war wieder eine deutliche Aufwärtsbewegung erkennbar, die den ATX bis Jahresende in einen Bereich von rund 3.200 Punkten geführt hat. Deutlich höher als der Anstieg des ATX fällt der Zuwachs beim ATX Total Return aus, der die Dividendenzahlungen mitberücksichtigt: Hier liegt der Anstieg im Jahr 2019 bei 20,5 Prozent.

Finanzkalender 2020

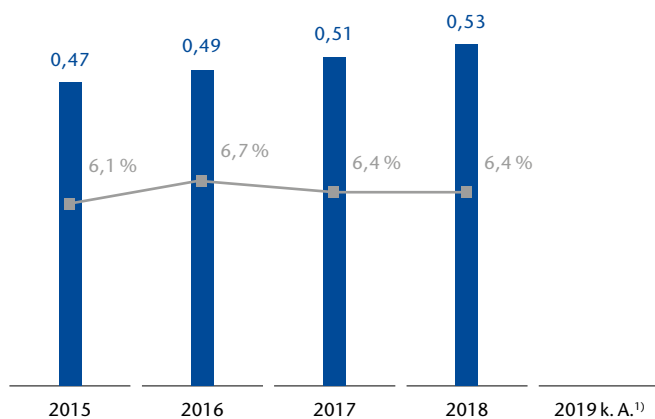
15.5.	Nachweistag für die ordentliche Hauptversammlung
19.5.	Solvency and Financial Condition Report 2019
22.5.	Ergebnis 1. Quartal 2020
25.5.	Ordentliche Hauptversammlung
4.6.	Ex-Dividendtag
5.6.	Nachweistag für die Dividende
8.6.	Dividendenzahltag
20.8.	Halbjahresfinanzbericht 2020
19.11.	Ergebnis 1. – 3. Quartal 2020

UNIQA Aktie zeigt weiterhin attraktive Rendite

Die UNIQA Aktie ist nach dem erfolgreichen Re-IPO im Oktober 2013 und der damit verbundenen deutlichen Liquiditätssteigerung seit 2014 auch im ATX vertreten. Im Einklang mit der allgemeinen Marktentwicklung ging ihr Kurs im Verlauf des Jahres 2019 nach oben. Mit 7,84 Euro ins Jahr gestartet, erreichte die UNIQA Aktie am 23. April 2019 ihren Jahreshöchststand von 9,56 Euro. In weiterer Folge ging der Kurs auf rund 8,00 Euro zurück, stabilisierte sich über die Sommermonate zwischen 8,00 Euro und 8,50 Euro und begann ab Oktober wieder zu steigen. Letztlich schloss die UNIQA Aktie das Börsenjahr 2019 bei 9,10 Euro und verzeichnete damit im Jahresvergleich einen Anstieg von rund 16 Prozent. Der Benchmark-Index für die europäische Versicherungsbranche, der Euro Stoxx Insurance, legte im selben Zeitraum um 24 Prozent zu.

Entwicklung UNIQA Dividende

In Euro indiziert



¹⁾ Der Aufsichtsrat behält sich die Prüfung bzw. Billigung des Gewinnverwendungsvorschlags des Vorstands aufgrund der COVID-19-Krise bis auf Weiteres vor.

■ Dividende in Euro ■ Dividendenrendite (Mittelkurs)

Aktionärsstruktur nahezu unverändert

Nach wie vor stabil ist die Aktionärsstruktur der UNIQA Group: Der Kernaktionär UNIQA Versicherungsverein Privatstiftung (Gruppe) hält insgesamt 49,0 Prozent der UNIQA Aktien. Davon entfallen auf die Austria Versicherungsverein Beteiligungs-Verwaltungs GmbH 41,3 Prozent und auf die UNIQA Versicherungsverein Privatstiftung 7,7 Prozent. Als weiterer Kernaktionär fungiert die Raiffeisen Bank International AG – sie hält über die RZB Versicherungsbeteiligung GmbH einen Anteil von 10,9 Prozent. Der Kernaktionär Collegialität Versicherungsverein Privatstiftung schließlich ist mit 2,8 Prozent an UNIQA beteiligt. Der Bestand an eigenen Aktien beläuft sich weiterhin auf 0,7 Prozent. Der Streubesitz repräsentiert damit per Ende 2019 mit 36,6 Prozent mehr als ein Drittel der gesamten Aktien und einen Wert von über 1 Milliarde Euro.

Infolge von Stimmrechtsbindungen sind die Anteile der drei Kernaktionäre zusammenzuzählen. Zudem bestehen wechselseitige Vorkaufsrechte.

Dividendenpolitik

Im Bewusstsein unserer Verantwortung für die langfristige nachhaltige Entwicklung von UNIQA und das von unseren Eigentümern investierte Kapital ist es uns ein Anliegen, die Aktionäre von UNIQA angemessen am Unternehmenserfolg

zu beteiligen. In diesem Sinne haben wir die Dividendenausüttungen über die letzten Jahre stetig angehoben. Für das Jahr 2019 behält sich der Aufsichtsrat die Prüfung bzw. Billigung des Gewinnverwendungsvorschlags des Vorstands aufgrund der COVID-19-Krise bis auf Weiteres vor.

Informationen UNIQA Aktie

Wertpapierkürzel	UQA
Reuters	UNIQ.VI
Bloomberg	UQA AV
ISIN	AT0000821103
Marktsegment	prime market der Wiener Börse
Handelssegment	Amtlicher Handel
Indizes	ATX, ATX FIN, VÖNIX, MSCI Europe Small Cap
Aktienanzahl	309.000.000

Mit Analysten und Investoren laufend im Gespräch

Wir legen größten Wert darauf, unsere Aktionäre sowie die gesamte Financial Community regelmäßig, aktuell und umfassend über die laufende Entwicklung des Unternehmens zu informieren. Auf zahlreichen Roadshows und auf Investorenkonferenzen stand das Managementteam von UNIQA in diesem Sinne auch 2019 Anlegern und Analysten Rede und Antwort und hielt eine Vielzahl von Einzelgesprächen ab. Sämtliche Berichte und Unternehmensinformationen sind daneben auch online über www.uniqagroup.com abrufbar. Darüber hinaus steht Ihnen unser Investor-Relations-Team stets gerne für individuelle Anfragen zur Verfügung:

RESEARCH

Derzeit veröffentlichen folgende Investmentbanken regelmäßig Research-Berichte zur UNIQA Aktie:

- Commerzbank
- Deutsche Bank
- Erste Group Bank
- J.P. Morgan
- Kepler Cheuvreux
- Raiffeisen Centrobank

UNIQA Insurance Group AG
Investor Relations
Untere Donaustraße 21, 1029 Wien
Tel.: (+43) 01 21175-3773
E-Mail: investor.relations@uniqa.at

Kennzahlenüberblick 2015–2019

Konzernkennzahlen Fünfjahresvergleich Angaben in Millionen Euro	2019	2018	2017	2016	2015
Verrechnete Prämien inklusive der Sparanteile der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung	5.373	5.309	5.293	5.048	5.211
davon Schaden- und Unfallversicherung	2.847	2.774	2.640	2.518	2.439
davon Krankenversicherung	1.131	1.086	1.042	1.004	964
davon Lebensversicherung	1.395	1.449	1.612	1.526	1.807
Versicherungsleistungen im Eigenbehalt	- 3.657	- 3.634	- 3.547	- 3.386	- 3.671
davon Schaden- und Unfallversicherung	- 1.719	- 1.690	- 1.645	- 1.551	- 1.554
davon Krankenversicherung	- 960	- 908	- 878	- 844	- 782
davon Lebensversicherung	- 977	- 1.036	- 1.025	- 991	- 1.336
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb im Eigenbehalt	- 1.407	- 1.315	- 1.276	- 1.286	- 1.190
davon Schaden- und Unfallversicherung	- 861	- 811	- 788	- 763	- 700
davon Krankenversicherung	- 188	- 184	- 168	- 175	- 154
davon Lebensversicherung	- 358	- 320	- 320	- 348	- 337
Combined Ratio nach Rückversicherung (in Prozent)	96,4 %	96,8 %	97,5 %	98,1 %	97,9 %
Schadenquote (in Prozent)	64,2 %	65,4 %	65,9 %	65,7 %	67,5 %
Kostenquote (in Prozent)	32,2 %	31,4 %	31,6 %	32,4 %	30,4 %
Kapitalanlageergebnis	585	585	572	589	732
Ergebnis vor Steuern	296	295	265	226	398
davon Schaden- und Unfallversicherung	116	120	95	58	71
davon Krankenversicherung	95	96	110	96	171
davon Lebensversicherung	85	78	60	72	155
Konzernergebnis	232	243	172	148	337
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,76	0,79	0,56	0,48	1,09
Dividende je Aktie (in Euro)	k. A.¹⁾	0,53	0,51	0,49	0,47
Eigenkapital (den Anteilseignern der UNIQA Insurance Group AG zurechenbarer Anteil)	3.401	2.972	3.158	3.186	3.145
Bilanzsumme	28.728	28.504	28.744	33.639	33.298
Operating Return on Equity (in Prozent)	10,6 %	10,5 %	10,2 %	10,0 %	17,2 %
Regulatorische Kapitalquote – SCR (in Prozent)	216 %	248 %	250 %	202 %	195 %

¹⁾ Der Aufsichtsrat behält sich die Prüfung bzw. Billigung des Gewinnverwendungs-
vorschlags des Vorstands aufgrund der COVID-19-Krise bis auf Weiteres vor.

Aufgrund des Verkaufs der italienischen Konzerngesellschaften werden sowohl die Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2016 als auch jene für 2015 (mit Ausnahme der Bilanzsummen) exklusive Italien dargestellt.